



Springer Gabler

1.
Auflage

1. Aufl. 2019, XII, 175 S. 3
Abb.

Gedrucktes Buch

Softcover

Gedrucktes Buch

Softcover

ISBN 978-3-658-25908-2

£ 29,99 | CHF 42,00 | 35,51 € |
39,06 € (A) | 37,99 € (D)

lieferbar

Rabattgruppe

Standard (0)

Produktkategorie

Fachbuch

Betriebswirtschaftslehre : Marketing

Flachenäcker, Robert, Solveidos GmbH, Hofheim am Taunus, Germany

Mehr Kunden für Kleinunternehmen und Solopreneure

Klare Positionierung, gezielte Kommunikation, modernes Marketing und erfolgreicher Verkauf

- Im Kundenkontakt optimal performen
- Umfassender Überblick über strategische Marketing- und Verkaufsmethoden
- Aus der Praxis für die Praxis

Dieses Buch erläutert die wichtigsten Erfolgsrezepte für Einzel- oder Kleinunternehmer, die nach modernen und praktikablen Möglichkeiten suchen, um an mehr Kunden und Aufträge zu kommen. Sie lernen, wie Sie Ihr Business strategisch angehen können, Ihre Erfolgsnische finden und sich so positionieren, dass Sie als Experte vom Markt wahrgenommen werden. Anhand konkreter Beispiele wird deutlich, wie Sie soziale Medien für die Kundengewinnung nutzen, wie Sie es schaffen, von Interessenten im Internet gefunden und kontaktiert zu werden und wie Ihre Webseite zu Ihrem besten Verkäufer wird. Außerdem: Das Wichtigste über Menschentypen, Verkaufsgespräche, Honorarverhandlungen und wie es gelingt, im direkten Kontakt mit Kunden Aufträge zu gewinnen. Mit zahlreichen Praxistipps, die Ihnen helfen, Ihr Unternehmen auf den Prüfstand zu stellen und die Sie wirtschaftlich erfolgreicher machen können.

Bestellen Sie online unter springer.com/booksellers

Springer Nature Customer Service Center GmbH

Customer Service

Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

row-booksellers@springernature.com

