

Mit Direktmarketing erfolgreich verkaufen

Direkt zum Kunden: So kommen Brief, Prospekt und Mailing maßgeschneidert an

(Freiburg, 5. August 2010) – Professionelles Direktmarketing ist nach wie vor eines der erfolgreichsten Verkaufsinstrumente. Denn es vereint die Merkmale Schnelligkeit und Individualität mit Kreativität, Zielgruppengenaugigkeit und Treffsicherheit. Wer so die Kundenbindung erhöhen und Neukunden gewinnen möchte, muss die spezifischen Regeln und Geheimnisse kennen. Die Haufe Akademie vermittelt jetzt das dazu notwendige Wissen in einem zweitägigen Seminar.

Der Referent Raimund Gründler, Fachleiter an der Internationalen Berufsakademie in Heidelberg, steigt zunächst in die Thematik eines professionellen Zielgruppenmanagements ein. „Hier wird der Grundstein für den Erfolg gelegt“, weiß der Experte. Gründler erläutert in Kürze die rechtlichen Grundlagen, die bei Direktwerbeaktionen zu beachten sind, und stellt dann die Instrumente wie Mailings, Beilagen, E-Mails und Messen mitsamt ihren Vor- und Nachteilen vor.

Ein Schwerpunkt des Seminars liegt auf der Planung, Entwicklung und Umsetzung von entsprechenden Maßnahmen. Die Teilnehmer erfahren, wie sich Brief, Prospekt, Antwortkarte und Mailing effektiv in einem Cross-Media-Mix einbinden lassen und welche Wirkung damit zu erreichen ist. Dabei zeigt Gründler auch, wie professionelles Response-Marketing aussieht und auf welche Weise sich Rückläufe steigern lassen.

Das praxisorientierte Seminar wird durch sofort umsetzbares Know-how in Sachen Erfolgsplanung, -messung und -steuerung sowie durch Tipps und Hinweise zur Zusammenarbeit mit externen Marketingpartnern abgerundet.

Weitere Informationen unter: <http://www.haufe-akademie.de/5126>

Pressekontakt:

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Public Relations
Kerstin Schreck
Tel. 0761 4708-542
Mobil: 0151-14776399
Fax 0761 4708-820-542
E-Mail: presse@haufe-akademie.de

Pressecenter der Haufe Akademie unter <http://www.haufe-akademie.de/presse>