

## **Pressemitteilung** (vom 16.6.2009 - 3 Seiten)

der Augsburg GmbH / Tel. 0821 / 45010-200

### ***Empfehlungsmarketing – der beste Umsatzbeschleuniger!***

**Augsburg, 22.06.2009. Wie baut man das Empfehlungsgeschäft systematisch auf? Welche pfiffigen, bisher noch wenig beanspruchten Werbeformen eröffnen neue Wege zum Kunden, auch im Internet? Dazu liefert am 22.6.2009 eine der führenden Expertinnen Frau Anne M. Schüller, Management-Consultant aus München in der Augusta-Bank, Schießgrabenstr 10, hochinteressante Antworten. Anschließend erfolgt der Startschuss zum diesjährigen Augusta-Bank Dienstleistungs-Champion-Wettbewerb.**

„*Empfehlungsmarketing – der beste Umsatzbeschleuniger!*“- unter diesem Motto steht der vierte Dienstleistungs-Themenabend der Augsburg GmbH am kommenden Montag ab 17.30 Uhr. Besonders in diesen turbulenten Zeiten gibt es interessante Wege zur Neukunden- und Auftragsgewinnung. Dazu wollen wir Sie im lockeren Rahmen informieren.

Empfehlungsmarketing schlägt klassisches Marketing. Massenwerbung wird zunehmend zur Plage und Werbebotschaften verpuffen wirkungslos. Wer konsumieren oder investieren will, glaubt eher den Botschaften seiner Freunde und Kollegen als den oft trügerischen Hochglanzbroschüren der Anbieter am Markt. Aktive Empfehler sind die besten Verkäufer — hochwirksam und zum Nulltarif.

Ganz gleich welcher Branche Sie angehören: Ihr Erfolg hängt maßgeblich davon ab, was der Markt und die Kunden über Sie sagen –

online wie offline. So wird die Empfehlungsrate zur denkbar wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahl. Das Ziel aller Marketing- und Vertriebsanstrengungen: Am Anfang und am Ende eines jeden Verkaufsgesprächs sollte eine Empfehlung stehen. Dies ist der effizienteste Weg zu neuen Kunden.

Doch wie macht man seine Angebote empfehlenswert? Während Viral- und Mundpropaganda-Marketing sich meist auf adhoc-Maßnahmen beschränken, setzt Empfehlungsmarketing auf nachhaltigen Erfolg. Dazu braucht es ein solides Fundament: Spitzenleister, die auch tatsächlich Spitzenleistungen erbringen. Auf einer Basis von Vertrauen und Begeisterung werden genau diese Leistungen dann vehement weiterempfohlen. Wie das gemacht wird, dazu wird Frau Anne M. Schüller anhand von Beispielen aufzeigen, welche Gewinnpotentiale im Empfehlungsmarketing stecken und praxisrelevante Tipps geben, wie Sie Ihr Empfehlungsgeschäft Schritt für Schritt entwickeln. Gelegenheit zum Networking gibt es anschließend am kalten Buffet in der Zentrale der Augusta-Bank.

### **Start des Augusta-Bank Dienstleistungs-Wettbewerbs 2009:**

Zum diesjährigen Start des Wettbewerbs „Augusta-Bank-Dienstleistungs-Champion 2009“ gibt anschließend Andreas Thiel, Geschäftsführer der Augsburg GmbH, gemeinsam mit Joachim Schluchter, Vorstand der Augusta-Bank e.G. das Startzeichen. Der regionale Wettbewerb unter den Dienstleistungsunternehmen des Wirtschaftsraumes Augsburg wird auch dieses Jahr wieder als Benchmarking-Wettbewerb durchgeführt. Drei Dienstleistungskategorien sind nominiert, a. Handwerker, b. produktionsnahe Dienstleister, c. sonstige Dienstleister. Anhand eines anonymen Fragebogens können sich die teilnehmenden Unternehmen mit Mitbewerbern der gleichen Branche vergleichen. Ergebnis ist eine indivi-

duelle Stärken und Schwächenanalyse mit deutschlandweiten Vergleichsdaten. Weiterführende Informationen auf der Dienstleistungsplattform der Augsburg GmbH: [www.dienstleistungsagenten.de](http://www.dienstleistungsagenten.de)

Bisherige Preisträger bei den bisherigen Wettbewerben zum „Augusta Bank-Dienstleistungs-Champion“ waren:

2007

- die Steuerkanzlei Dr. Norbert Stölzel, Königsbrunn
- die Bobinger Eventagentur Moonlight GmbH & Co. KG
- der Augsburger Handwerksbetrieb Hartig GmbH

und 2008

- das Logistikunternehmen Logistik-Mail-Factory (LMF), Augsburg
- die Agentur Adesse, Inhaber Stephan Weigl, Augsburg
- die Firma Grabmeier Werkzeuge-Schärfedienst, Augsburg

### **Ansprechpartner für die Presse**

**Willi Steincke**  
**Unternehmensbetreuung**  
**Augsburg GmbH**  
**Tel. 0821 45010 - 250,**  
**Fax 0821 45010 - 111**  
**Email [willi.steincke@augzburg.ag](mailto:willi.steincke@augzburg.ag)**  
**[www.region-A3.com](http://www.region-A3.com)**