

Vorwort11

Ihr Wegweiser durch das Buch13

1. Basics – der Rahmen.....17

Top Return: Wie Sie jetzt höhere Verkaufserfolge
erzielen19
Manfred Pesek

Konsumentenpsychologie33
Dr. Florian Becker

Total Loyalty Marketing47
Gerhard Fuchs, Maximilian Kleinsorgen

2. Gut organisiert65

Wie Sie Meetings erfolgreich leiten und Ihr
Team motivieren67
Claudia Bayerl

Bessere Werbung durch bessere Briefings79
Markus Ottemeier

Adressen und Datenbanken93
Wolfgang Siegel

Wie Sie Ihren Messeauftritt erfolgreicher machen109
Philipp Wenger

3. Die Klassiker: Alles, was gedruckt ist123

Wie Sie mit starken Texten mehr verkaufen125
Stefan Gottschling

Das Mailing137
Tobias Schlegel

Anzeigen: Überzeugen in nur 0,2 Sekunden153
Sepp Niedermeier

30

ganz grundlegende
Tipps

40

Tipps rund um die
Organisation

70

konkrete Tipps für
Gedrucktes

So rücken Sie Ihre Angebote in Katalog und
Online-Shop ins beste Licht171
Martin Groß-Albenhausen

Korrespondenz war gestern: Wie Sie mit
Kundenbriefen erfolgreich werben189
Jörn Winter

Wie Sie mit Angeboten überzeugen201
Rudolf Bayerl

Erfolgsfaktoren für Ihre Pressearbeit217
Claudia Hilker

60

Praxistipps zu
„neuen“ Medien

4. Die Neuen: Klicken und mehr233

Erfolgsfaktoren des Rundfunk-Marketings235
Jörg Muthsam

Suchmaschinen-Optimierung249
Philipp von Stülpnagel

Suchmaschinen-Marketing263
Florian Langer

E-Mail-Marketing275
Uwe-Michael Sinn

Usability: So überzeugen Sie mit Ihrer Website285
Christian Böhme

Ganz praktische Erfolgsfaktoren für Weblogs299
Christine Schneider

Wer's genau wissen will.....314

Stichwortverzeichnis316

Weiter im Text323