

Persönlich, originell und wirksam werben

Nutzen Sie Mikro-Marketing, positionieren Sie sich mit Ihrem kommunikativen Fingerabdruck, bringen Sie Ihr Unternehmen gezielt in die Presse, und steigern Sie mit einfachen Mitteln die Effizienz Ihres Internetauftritts.



Sabine Andreadis

Wirkungsvolle Werbung für kleine Zielgruppen

Aus der Masse herausstechen, bei seinen Kunden auffallen und in Erinnerung bleiben – wer möchte das nicht? Wenn Sie eine kleine Zielgruppe erreichen möchten, ist Mikromarketing angesagt. Hier finden Sie zehn Tipps und zahlreiche Beispiele, wie Sie Ihre Key-Kunden und Interessenten ganz persönlich ansprechen können.



Dirk Gieschen

Wie Unternehmen auch in guten Zeiten in die Presse kommen

So schaffen Sie es, unabhängig von Ihrer Größe Ihre Produkte und Dienstleistungen in Tages- und Fachzeitungen oder sogar im Hörfunk zu präsentieren. Sie erhalten viele praktische Anregungen vom Profi sowie spezielle Hinweise für Maschinenbauer, Fachhändler, Dienstleister und Gastronomiebetriebe.



Sanjay Sauldie

Internet-Marketing-Strategien

Jeder hat heute einen Internet-Auftritt. Allerdings wirken sich 95 von 100 Websites nicht auf den Umsatz aus. Hier erfahren Sie, was die übrigen 5% anders machen. Mit den zehn goldenen Internet-Regeln für kleine und mittlere Unternehmen können auch Sie Interessenten auf Ihre Seiten locken und Ihr Internet-Geschäft ausbauen.



Barbara Schäfer-Ernst

Der kommunikative Fingerabdruck als Wettbewerbsfaktor

Der Kommunikationsstil eines Unternehmens entscheidet über das Bild, das diese Firma in den Köpfen anderer hinterlässt. Die bewusste Gestaltung dieses einzigartigen Fingerabdrucks gibt eine wertvolle Chance, sich abseits von den Parametern des Marktes gezielt von seinen Wettbewerbern zu unterscheiden.

Mittelstandspraxis

In der heutigen Wirtschaftswelt fordern schnelle Strukturveränderungen und zunehmender Wettbewerbsdruck unternehmerische Handlungsstärke. Die mittelständische Wirtschaft soll Wachstum und neue Arbeitsplätze zaubern – jedoch oft ohne Unterstützung durch Politik und Gesellschaft. Umso größer ist die Herausforderung für Selbstständige und Unternehmer, mit neuen Ideen und Konzepten Unternehmenserfolg zu steigern und damit auch die Wirtschaftskraft unseres Landes zu sichern.

Lassen Sie sich von 16 praxisbezogenen Beiträgen erfahrener Unternehmer und Berater inspirieren: Die in diesem Leitfaden aufgeführten Hinweise, Tipps und Checklisten können Sie unabhängig von Betriebsgröße, Branche und Unternehmensform einsetzen. Denn in der „Mittelstandspraxis“ geht es um die tägliche Anwendbarkeit, um Anregungen und Abkürzungen auf dem Weg zur Stärkung Ihres Unternehmenserfolgs.

Gerhard Gieschen (Hrsg.)



Mittelstandspraxis

Unternehmenserfolg steigern

ISBN 3-938453-00-1

Preis: 19,90 €

Erschienen im  abc Verlag

Mittelstandspraxis Unternehmenserfolg steigern

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.mittelstandspraxis.de

 abc Verlag

abc-Buchverlag Limited
info@abc-buchverlag.de

www.abc-buchverlag.de

 abc Verlag

Neue Kundengruppen identifizieren, gewinnen und binden

Erforschen Sie Kundenwünsche direkt in der Begegnung, navigieren Sie Ihr Unternehmen in erfolgreiche Neugeschäfte, und binden Sie Ihre Kunden durch Anwenderfreundlichkeit und optimierte Service-Prozesse.



Willi Dörr

Messen, Menschen, Möglichkeiten

Mit jeder Messe beginnt für viele Unternehmen ein unüberschaubarer Dschungel voller Aufgaben, die ergänzend zum Tagesgeschäft zu bewältigen sind. Hier erhalten Sie effektive Strategien für mehr Messeerfolg bei weniger Messestress sowie praktische Erfolgshilfen für die Vorbereitung, den Messeauftritt und die Nachbereitung.



Willi Bayer

Intelligente Navigation zur Neukundengewinnung

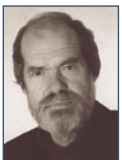
Was tun, wenn schlagartig ein sicherer Großkunde wegbriecht oder sich die Geschäftszahlen dramatisch ändern? Wie können Unternehmen solchen Entwicklungen vorbeugen? In diesem Beitrag erfahren Sie, wie Sie mit der Fliegerstrategie in sieben Schritten Ihre Umsätze nachhaltig steigern können.



Bettina Zastrow

Kundennähe durch Anwenderfreundlichkeit

Kein Kommunikationsmittel erreicht den Kunden nach dem Kauf so zuverlässig wie die Bedienungsanleitung. Ist diese klar strukturiert und verständlich, erhöht sie die Kundenzufriedenheit und trägt zur langfristigen Kundenbindung bei. Lesen Sie, wie Ihre Dokumentation das Marketing unterstützt und die Hotline-Kosten reduziert.



Walter Siepe

Optimierte Geschäftsprozesse im Kundendienst

Knapper werdende Gewinnmargen bei wachsendem Wettbewerb sorgen dafür, dass viele Unternehmen, insbesondere im Maschinenbau, nach neuen Verdienstmöglichkeiten suchen müssen. Gewinne entstehen nicht mehr im Verkauf der Maschine, sondern im Folgegeschäft. Erfahren Sie hier, wie Sie Ihren Kundendienst optimieren können.

Versteckte Ressourcen entdecken und mobilisieren

Stellen Sie Ihre Finanzierungs- und Controllingmethoden einmal auf den Prüfstand, optimieren Sie Ihr in Immobilien gebundenes Kapital, beschleunigen Sie Ihre Projekte, und überdenken Sie Ihre innerbetriebliche Kommunikation.



Hans-Werner Stahl

Der Mittelstand im Umbruch

Die Unternehmensfinanzierung wird immer problematischer. Außerdem fehlen in vielen Unternehmen Werkzeuge und Methoden, um die angespannte Liquiditätssituation und die steigenden Kosten besser überblicken und steuern zu können. Hier finden Sie Anregungen, wie sich das Management dieser Herausforderung stellen kann.



Jörg Steiner

Optimierung des in Immobilien gebundenen Kapitals

Nicht selten sind Immobilien der Auslöser eines Unternehmensbankrotts. Umgekehrt besitzen sehr viele Unternehmen ein in sich schlummerndes Immobilienvermögen mit ungenutzten Potenzialen. Erfahren Sie, wie solche Potenziale zu heben sind und eine passende Immobilienstrategie entwickelt werden kann.



Grit Wendisch

Wie Sie der Spirale endloser Projekte entkommen

Wenn komplexe Aufgaben von hoher Relevanz anstehen, ist Projektmanagement gefragt. Doch wie können Sie den Projekterfolg sichern? Der Beitrag zeigt Ihnen die Eckpfeiler und Erfolgsfaktoren des Projektmanagements. Durch sofort anwendbare Tipps und Checklisten steigern Sie sofort die Effizienz Ihrer Projekte.



Kleo Eisenlohr

Effektive Kommunikation im Unternehmen

Wenn Sie gemeinsam mit anderen Menschen erfolgreich in einem Unternehmen arbeiten wollen, müssen Sie eine gemeinsame Sprache verabreden und sprechen. Dieser Artikel zeigt auf, wo und in welcher Weise Sie mit einer klaren, zielorientierten Kommunikation Reibungsverluste vermeiden und die Motivation erhöhen können.

Vermögen schützen, bewahren und vergrößern

Unternehmergeist bedeutet nicht nur, Vision und Risiko, Ertrag und Kosten gegeneinander abzuwägen, sondern auch die erreichten Ziele zu sichern. Schützen Sie Ihr Unternehmen frühzeitig vor Angriffen, Nachfolgestreitigkeiten und Liquiditätsmangel, und bauen Sie ein betriebsunabhängiges Vermögen auf.



Walfried O. Sauer

Krisenmanagement bei kriminellen Angriffen auf das Unternehmen

Walfried O. Sauer gehörte über 16 Jahre zur Führungsgruppe einer deutschen Anti-Terror-Einheit, unterrichtete Sondereinsatzkommandos und war im Kommissariat für Wirtschaftsbetrug tätig. In diesem Beitrag zeigt er auf, wie ein Unternehmen sich auf interne und externe Sicherheitsrisiken vorbereiten kann.



Herbert Wild

Bedeutung und Risiken von Erbfolgeregelungen

Das bestehende gesetzliche Pflichtteilsrecht kann im Zweifel ein Unternehmen an den Rand des Ruins bringen. Betroffen sind Unternehmer und deren Erben. Dieser Beitrag zeigt Ihnen rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten, um diesem möglicherweise existenzgefährdenden Problem rechtzeitig zu begegnen.



Irys Ehmann

Das Wichtigste zuerst: Sie selbst

Lernen Sie, wie Sie Ihr privates Kapital anlegen und es selbst im Insolvenzfall vor unliebsamen Zugriffen schützen. Erfahren Sie die Spielregeln für ein erfolgreiches Vermögensmanagement für den privaten Bereich und wie selbst Krisensituationen mit entsprechender Planung zu meistern sind. So sorgen Sie für sich und Ihre Angehörigen.



Gerhard Gieschen

Das magische Quadrat nachhaltigen Unternehmenserfolgs

Das kurzfristige Überleben eines Unternehmens hängt von der Reichweite seiner finanziellen Mittel ab. Doch für die langfristige Absicherung müssen vier zentrale Erfolgsfaktoren beobachtet werden. Der Unternehmer muss seine Unternehmensziele und Visionen realisieren, die Erträge steigern und dabei Kosten und Risiken minimieren.