Hören & Podcasts



Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt, ist falsch positioniert, das steht für Peter Sawtschenko, Erfolgsautor und Gewinner des Strategiepreises 2007, fest. Der Business Consultant und Positionierungsexperte erklärt im Interview mit Angela Imdahl, was erfolgreiche Unternehmen anders machen.

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- Positionierung - das erfolgreichste Marketing auf unserem Planeten
- Rasierte Stachelbeeren



Seit seinem 15. Lebensjahr selbstständig arbeitet Giso Weyand seit 1997 ausschließlich für Berater und Coaches. Sein Schwerpunkt sind Spannungsaufbau und Inszenierung sowie Erhöhung des Bekanntheitsgrades. Im Interview mit Angela Imdahl gibt er konkrete Tipps zum Sog-Marketing für Berater und Selbstständige

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- Sogmarketing für Coaches - So werden Sie für Kunden und Medien (fast) unwiderstehlich
- Das gewisse Extra - Beratermarketing für Fortgeschrittene
- Allein erfolgreich - Die Einzelkämpfermarke: Marketing für beratende Berufe



Wie zaubere ich ein Lächeln auf das Gesicht meines Kunden? Trainerin, Fachautorin und Everyday-Marketing-Expertin Barbara Schäfer-Ernst zeigt im Interview mit Angela Imdahl, dass schon kleine Änderungen in der schriftlichen Kommunikation eine große Wirkung haben können.

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- Geschickt kommunizieren
- Vom Small-talk zum Netzwerken
- Mittelstandspraxis. Unternehmenserfolg steigern



Nischen gibt es wie Sand am Meer, man muss sie nur finden. Diplom-Ökologin, Autorin und Nischenexpertin Sylvia Nickel weiß, wovon sie spricht, schließlich wechselt sie ihre eigenen Nischen fast regelmäßig. Im Interview mit Angela Imdahl verrät sie, warum weniger in diesem Fall Mehrwert bedeutet.

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- Bankgespräche erfolgreich führen - Vom Bittsteller zum Kunden
- Erfolgreich in der Nische - Wie Sie als schlanker Anbieter die Konkurrenz schlagen
- Desk Research



Viele Freiberufler sind gefangen in einem Hamsterrad: mehr und mehr Arbeit bei verhältnismäßig geringem Verdienst. Unternehmensberater, Fachautor und Preis-Marketing-Experte Gerhard Gieschen spricht im Interview mit Angela Imdahl über hausgemachten Preisdruck und verrät, wie sich dieser Teufelskreis systematisch durchbrechen lässt.

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- 99 Tipps zur Kostensenkung - endlich mehr Gewinn
- Erfolgreich ohne Chef
- Wie Mittelständler versteckte Ressourcen mobilisieren



Gerade für kleine Unternehmen bietet das Internet große Wachstumschancen. Internet-Marketing-Experte und Träger des Innovationspreises 2007 der Initiative Mittelstand Sanjay Sauldie erklärt im Interview mit Angela Imdahl die Regeln des World Wide Web und verrät, welche Möglichkeiten es gibt, im Internet gefunden zu werden.

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- Internet für Junggebliebene
- Mittelstandspraxis. Unternehmenserfolg steigern



Viele Unternehmen kennen ihre Kunden und deren Bedürfnisse nicht, meint Dr. Torsten Schwarz. Der Publizist, Consultant und Internet-Experte spricht im Interview mit Angela Imdahl über die Bedeutung guter Kundenbeziehungen und erklärt, wie Unternehmen mit Web2.0 und E-Mail-Marketing ihre Zielgruppe besser kennen lernen können.

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- Praxishandbuch E-Mail-Marketing
- Permission Marketing macht Kunden süchtig
- Leitfaden Online-Marketing



Auf die Persönlichkeit kommt es an, so Coach und Ego-Marketing-Experte Michael Böhm. Im Interview mit Angela Imdahl spricht der Spezialist für Low-Budget-Marketings über Leuchttürme, Mut und Individualität und zeigt, wie man seine Persönlichkeit und damit sein Unternehmen zum Strahlen bringen kann.

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- Wie man mit schmalem Budget erfolgreich wirbt
- Ego-Marketing - Ihre persönliche Erfolgsstrategie
- Local Marketing - Den Kunden vor Ort gewinnen



Persönlichkeit ist das Fundament des Erfolgs, das steht für Trainerin und Autorin Gitte Härter fest. Im Interview mit Angela Imdahl verrät die Selbstmarketing-Expertin, wie Unternehmen durch Kompetenz, Sympathie und Kommunikationsfähigkeit Kunden finden können, die zu ihnen passen.

Booklet als PDF

Weitere Veröffentlichungen:

- Selbst-Marketing - Zeigen Sie, was in Ihnen steckt!
- Kundenakquise - Wie Sie der Welt sagen, dass es Sie gibt
- Schriftliche Bewerbung



Erfolgreiche Werbung muss auf die Persönlichkeit des Empfängers abgestimmt sein. Berater und Customer-Portraiting-Experte Thorsten Ströher erklärt im Interview mit Angela Imdahl, wie Unternehmen bei ihren Kunden systematisch Vertrauen aufbauen können, und erläutert, warum bestimmte Werbung an bestimmten Menschen einfach vorbeigeht.

Booklet als PDF