



## Pressemeldung

# In Social Media-Zeiten ein Muss: Das neue Empfehlungsmarketing

Wenn wie jetzt das Vertrauen in die Anbieter sinkt und ihren Werbeprospekten bald niemand mehr Glauben schenkt, dann sind Weiterempfehlungen besonders wichtig. Gerade in turbulenten Zeiten leihen wir unser Ohr vor allem denen, die uns nahe stehen, die vertrauenswürdig sind und ihre praktischen Erfahrungen wohlwollend teilen: verlässliche Empfehler. Sie sind die neuen Vermarkter. Wir finden sie nicht nur in der realen Welt, sondern zunehmend auch im Social Web. Anne M. Schüller, führende Expertin für Loyalitätsmarketing im europäischen Raum, zeigt in der fünften aktualisierten und stark erweiterten Auflage ihres Bestsellers „Zukunftstrend Empfehlungsmarketing“, wie diese zu aktivieren sind.

Dabei geht es um einen systematischen Aufbau des Empfehlungsgeschäfts. Und diese Aufgabe ist äußerst facettenreich. Denn pfiffige, bislang noch wenig beanspruchte Werbeformen und insbesondere das Internet eröffnen heute ganz innovative Wege in Sachen Mundpropaganda. Mit einem einfachen Kennzahlensystem kann dieser Prozess gesteuert und gemessen werden. Mehr noch als die Empfehlungsbereitschaft steht dabei die Empfehlungsrate im Vordergrund. Sie zählt zu den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Denn sie entscheidet über die Zukunft eines Unternehmens. Wer nicht länger empfehlenswert ist, ist auch bald nicht mehr kaufenswert.

Das Buch macht deutlich, welches Gewinnpotenzial im modernen Empfehlungsmarketing steckt. So erfährt der Leser, wie der Managementprozess des Empfehlungsmarketing funktioniert, wie sich mit passenden Aktionsprogrammen Mundpropaganda und Empfehlungsgeschäft schnell und systematisch ankurbeln lassen, wie Referenzen und Netzwerke aktiviert und genutzt werden können und wie die neuen Formen des Empfehlungsmarketing in den Social Media funktionieren.

Kompakt und locker zu lesen bietet es Existenzgründern und kleinen, mittelständischen wie auch großen Unternehmen aller Branchen wertvolle Tipps, nützliche Checklisten, viele Beispiele und eine Fülle von Anregungen mit hohem praktischem Nutzen. Eines wird klar: Die strategische Ausrichtung auf aktive positive Empfehler ist das preisgünstigste und gleichzeitig effizienteste Umsatz-Zuwachsprogramm aller Zeiten. Weitere Infos: [www.empfehlungsmarketing.cc](http://www.empfehlungsmarketing.cc)

## Die Autorin



**Anne M. Schüller** ist Management-Consultant und Keynote-Speaker. Sie gilt als Europas führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen verschiedener Dienstleistungsbranchen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und zehnfache Buchautorin gehört zu den besten Business-Rednern im deutschsprachigen Raum. Sie arbeitet auch als Trainerin und lehrt an mehreren Hochschulen. Zu Ihrem Kundenkreis zählt die Elite der Wirtschaft. **Kontakt: [www.anneschueller.com](http://www.anneschueller.com)**

## Bibliographie



Anne M. Schüller  
**Zukunftstrend Empfehlungsmarketing**  
Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten  
BusinessVillage, 5. aktual. Aufl. 2011, 135 Seiten  
21,80 Euro / 39.50 CHF

[www.empfehlungsmarketing.cc](http://www.empfehlungsmarketing.cc)

## Kontakt zur Autorin

Anne M. Schüller  
Anne Schüller Marketing Consulting  
Office: 0049 89 6423 208  
Mobil: 0049 172 8319612  
[info@anneschueller.de](mailto:info@anneschueller.de)  
[www.anneschueller.com](http://www.anneschueller.com)

**Die Autorin steht für Interviews und Fachbeiträge gerne zur Verfügung.**