

[Free read ebook] Marketing Vertrieb fr IT-Consultants: Wie Einzelkmpfer und IT-Beratungsunternehmen, neue Kunden gewinnen, rentable Auftrge erkennen und ihren Umsatz erhhen

Marketing Vertrieb fr IT-Consultants: Wie Einzelkmpfer und IT-Beratungsunternehmen, neue Kunden gewinnen, rentable Auftrge erkennen und ihren Umsatz erhhen

Von Claudia Fochler

ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #130000 in eBooksVerffentlicht am: 2014-10-03Erscheinungsdatum: 2014-10-03File Name: B00O66O9KQ | File size: 41.Mb

Von Claudia Fochler : Marketing Vertrieb fr IT-Consultants: Wie Einzelkmpfer und IT-Beratungsunternehmen, neue Kunden gewinnen, rentable Auftrge erkennen und ihren Umsatz erhhen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Marketing Vertrieb fr IT-

Consultants: Wie Einzelkmpfer und IT-Beratungsunternehmen, neue Kunden gewinnen, rentable Auftrge erkennen und ihren Umsatz erhhen:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ntzlich, praktisch, gut!Von Christopher SchulzSehr lesenswertes Buch nicht nur fr IT-Consultants. Kurz bndig bringt Frau Fochler die Prinzipien, Manahmen und Kniffe im Marketing fr Berater auf den Punkt. Klare Leseempfehlung.2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Alles drin, was IT-Consultants ber Marketing wissen solltenVon WeseriMarketingbcher gibt es viele, doch bisher keines, das speziell fr IT-Consultants und IT-Beratungsunternehmen geschrieben wurde.Dies ist kein theoretisches Werk mit wissenschaftlichem Ansatz, vielmehr schreibt die Autorin aus der eigenen Praxis als Marketingverantwortliche eines IT-Beratungsunternehmens. Man merkt, dass sie die Herausforderungen von freiberuflichen IT-Consultants und kleineren IT-Beratungsunternehmen kennt, und spricht genau diese an.In 18 Kapiteln (Geheimnisse erfolgreicher IT-Consultants, Nische/ USP, Leistungen, Marketing-Mix, Website, Publikationen, Newsletter, Vortrge/Seminare/Webinare, Auf Empfehlung, Werbung, Social Media, Strategische Partner, Rentable Auftrge, Angebote, Der richtige Preis, Vertriebstaktiken, Loyale Kundenbeziehungen, Marketingplan) fhrt uns die Autorin durch die wichtigsten Marketing- und Vertriebsthemen fr IT-Berater.Viele IT-Consultants sind in ihrer tglichen Projektarbeit beim Kunden so ausgelastet, dass es ihnen schwer flt, parallel neue Auftrge zu akquirieren oder Kundenbeziehungen auszubauen. Dafr gibt es keinen Knigsweg. IT-Consultants mssen ihren Kunden einen Mehrwert bieten und liefern, was sie vorab versprochen haben ansonsten nutzt ihnen auch kein Marketing. Oft sind es die Wechselwirkungen aus verschiedenen Manahmen, die letztlich zur Beauftragung fhren. Zahlreiche Betrachtungen regen zum berdenken der eigenen Vermarktung an.Das Schne am Buch ist, wie anschaulich die Autorin das Thema darstellt. Sie holt IT-Experten dort ab, wo sie stehen. Sie zeigt nicht nur, warum die Vermarktungskompetenz fr IT-Consultants immer wichtiger wird, sondern sie gibt auch viele Beispiele aus der Praxis, u.a. wie man aussagefhige Testimonial bekommt, wie man die richtigen Inhalte beim Publizieren identifiziert oder was man beim Thema Pricing beachten sollte.Selbst wenn Sie Marketing bisher als notwendiges bel empfunden haben, um den nchsten Beratungsauftrag zu erhalten, dieses Buch zeigt, dass Marketing mehr ist als Akquise. Das Buch ist relevant und wertvoll, denn es hlt Tipps parat, die sich letztlich auszahlen.Fr mich ist Marketing Vertrieb fr IT-Consultants empfehlenswert und ein Muss im Bcherregal eines jeden IT-Beraters.2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Rat- und Denkanstoeber gelungen!Von Torsten AnstaedtMit diesem Buch ist der Autorin ein sehr verstndlicher- und praxisnaher Rat- und Denkanstoeber gelungen! Man merkt auch das die Autorin was von Ihrem Handwerk versteht, eine klare lese Empfehlung!

KurzbeschreibungDie Fhigkeit zur effizienten Vermarktung geht zum IT-Beratungsgeschft wie die Programmierung zum Code. Neben Ihrer technisch-fachlichen Kompetenz ist sie Ihr Schlssel fr weitere Beauftragungen. Viele IT-Consultants reagieren zwar professionell auf Kundenanfragen, tun sich aber schwer damit, aktiv Interessenten fr ihre Leistungen zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen auszubauen. Mit diesem Buch erwerben Sie diese wichtigen Kompetenzen!Das Buch wurde speziell fr IT-Consultants geschrieben. Es enthlt bewhrte Marketingmanahmen und Vertriebstaktiken, sowohl fr Einzelkmpfer als auch fr IT-Beratungsunternehmen. Auf 300 Seiten finden Sie zahlreiche Tipps aus der Beratungspraxis zu Themen wie: Einstiegsprojekte, Kompetenzprofile, Empfehlungen, Fallstudien und Projektvermittler. Erfolgreiche IT-Consultants reden nicht ber Marketing sie setzen es um. Jeden Tag. Darum sind sie erfolgreich. Befolgen Sie nur einige der Tipps aus diesem Buch und Sie werden sehen, wie die richtigen Kunden auf Sie zukommen und sich Ihre Akquise vereinfacht. Machen Sie sich nie mehr Sorgen um Ihre nchsten Auftrge. Hier erfahren Sie, wie das geht.KurzbeschreibungDie Fhigkeit zur effizienten Vermarktung geht zum IT-Beratungsgeschft wie die Programmierung zum Code. Neben Ihrer technisch-fachlichen Kompetenz ist sie Ihr Schlssel fr weitere Beauftragungen. Viele IT-Consultants reagieren zwar professionell auf Kundenanfragen, tun sich aber schwer damit, aktiv Interessenten fr ihre Leistungen zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen auszubauen. Mit diesem Buch erwerben Sie diese wichtigen Kompetenzen!Das Buch wurde speziell fr IT-Consultants geschrieben. Es enthlt bewhrte Marketingmanahmen und Vertriebstaktiken, sowohl fr Einzelkmpfer als auch fr IT-Beratungsunternehmen. Auf 300 Seiten finden Sie zahlreiche Tipps aus der Beratungspraxis zu Themen wie: Einstiegsprojekte, Kompetenzprofile, Empfehlungen, Fallstudien und Projektvermittler. Erfolgreiche IT-Consultants reden nicht ber Marketing sie setzen es um. Jeden Tag. Darum sind sie erfolgreich. Befolgen Sie nur einige der Tipps aus diesem Buch und Sie werden sehen, wie die richtigen Kunden auf Sie zukommen und sich Ihre Akquise vereinfacht. Machen Sie sich nie mehr Sorgen um Ihre nchsten Auftrge. Hier erfahren Sie, wie das geht.