

Short Cuts

Demopoints

Demopoints an Messeständen lenken vom Wesentlichen ab. Schnell passiert es auch, dass ein Vertriebler das präsentiert, was ihn selbst am meisten an seinem Produkt begeistert.

*Aus dem Messegespräch mit
Oliver Wegner*

S. 27

Wertigkeit kommunizieren

Die Angebotfixiertheit der Softwareunternehmen muss die Richtung ändern, hin zu Marketing und Vertrieb.

*Aus dem Gastkommentar von
Dominic Multerer*

S. 11

Chancen nutzen

„Von den vielen Millionen Mitgliedern nutzen nur sehr wenige die Möglichkeiten, die XING bietet. Teils aus Unwissenheit – teils aus Zeitmangel werden die Chancen übersehen“

*Markus Gehlken,
1a Social Media*

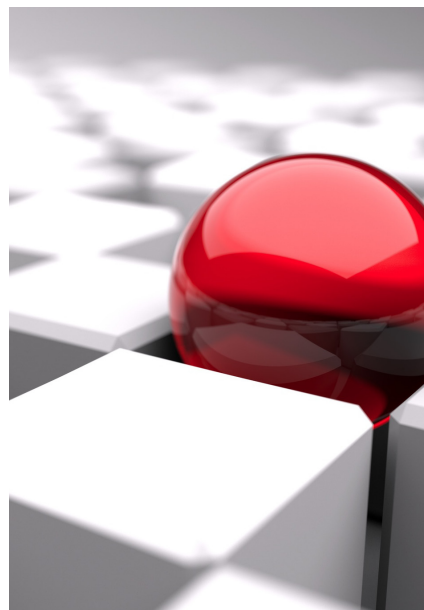
S. 13

Richtig eingeschätzt?

Auf der Basis von Bauchgefühl wird eine hohe Auftragswahrscheinlichkeit konstatiert, obwohl schon wenige Tage später der Interessent den Kontakt abbricht.

Prof. Dr.-Ing. Norbert Gronau

S. 3



Eine solide Basis schaffen

Eine Strategie ist die Voraussetzung für Managemententscheidungen, die den entscheidenden Impuls für die externe und interne Umsetzung geben.

*Aus dem Beitrag:
Social Media Governance*

S. 19

Kundenakquise betreiben?

Man kann Facebook jenseits der Fanseite nutzen – beispielsweise, um die Kommunikation in einer offenen oder auch in einer geschlossenen Gruppe zu ermöglichen.

*Prof. Thomas Pleil,
Hochschule Darmstadt*

S. 11

