

Marketing-Attacke:

Das Buch zum Sofort-Mitmachen

MIT 200 EXPERTENTIPPS rund um Marketing, Vertrieb und Organisation, die zum Umsetzen geradezu einladen, legt Herausgeber Stefan Gottschling im eigenen SGV-Verlag (Augsburg) das »Mitmach«-Buch »Marketing-Attacke« für die Praxis vor. Das 328-seitige Werk ist ein Buch für Macher. Die Autoren reden nicht lange herum, sondern kommen auf kurzem Weg zum Ziel.

»Marketing-Attacke«, kompakt, im Checklistenformat, erhebt keinen Anspruch, ein klassisches Lehrbuch zu sein. Vielmehr ist es eine Schatzkiste, für jeden, der im Verkauf arbeitet. Herausgeber Stefan Gottschling hat 20 ausgewiesene Kenner und Köpfe für diese Offensive mobilisiert.

Der Herausgeber fordert die Leser ausdrücklich auf, mit dem »Mitmach-Buch« zu arbeiten. Mit einem Bleistift können die umgesetzten Tipps abgehakt werden. Wenn der Leser nur einige der cleveren Schachzüge umsetzt, hat sich der Kaufpreis für das Buch (26,90 Euro) schnellstens amortisiert. Eine Empfehlung gibt Herausgeber Gottschling den Lesern noch mit auf den Weg: »Schärfen Sie mit dieser Marketing-Attacke Ihren Blick, verbessern Sie Ihre Strategie und erobern Sie Ihren Markt«.

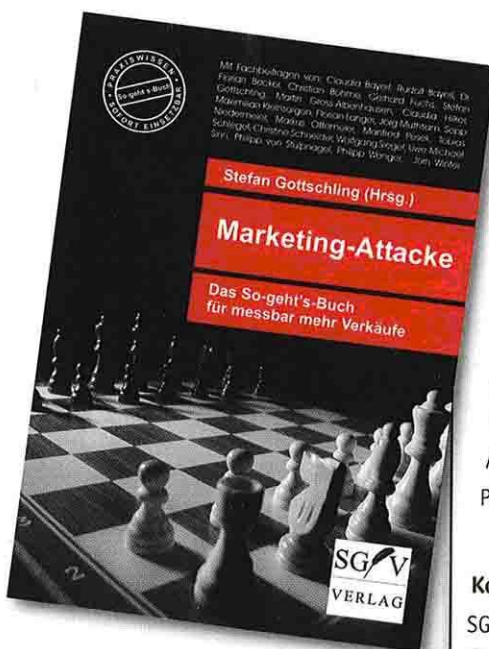
Um die letzten Prozente im Unternehmen noch auszureizen, ist oft genug teures Berater-Know-how notwendig. Dabei sind die Tageshonorare der Unternehmensberater im Jahr um drei Prozent gestiegen. Dies ergab eine Umfrage des Bundesverbandes Deutscher Unternehmer e. V. (BDU) unter mehr als 950 Unternehmensberatungen. Die ermittelten Tagessätze zwischen 1.100 und 6.000 Euro, wenn die Geschäftsführung selbst als Seni-

orpartner gebucht wird.

Deutlich günstiger und für den Bruchteil eines Beraterhonorars gibt es das Fachbuch »Marketing-Attacke«. Es liefert 200 ganz konkrete Tipps zu aktuellen Marketing-Themen für den Sofort-Einsatz. Wer sich nur eine Stunde in der Woche mit seinen Mitarbeitern trifft und gemeinsam mit ihnen Kapitel für Kapitel durcharbeitet, wird schnell Fehler aufdecken. Das Fachbuch weist aber auch auf Optimierungschancen hin. Es zeigt Schritt für Schritt, wie es geht, erfolgreich zu sein. Es vermittelt ganz konkretes Profiwissen, das es sonst nur in Beratungsprojekten gibt.

Geballtes Expertenwissen

»Jeder Autor gibt zehn wichtige Tipps zu seinem Thema und warnt vor fünf häufigen Fehlern«, erklärt Herausgeber Stefan Gottschling. Wie seine Vorgänger aus der »So geht's«-Reihe ist auch die »Marketing-Attacke« kein Buch für den Bücherschrank. Es ist eine Handlungsanleitung, ein echtes Arbeitsbuch, das sofort zur praktischen Anwendung auffordert. Das praktische Checklisten-Format der einzelnen Kapitel wie auch die Zusammenfassungen auf dem breiten Rand machen die Inhalte sofort erfassbar und geben Orientierung.



[Marketing-Attacke]

Das »So-geht's«-Buch für messbar mehr Verkäufe

ISBN: 978-3-9811027-4-1

Format: 24 cm x 17 cm

Umfang (Innenseiten): 328

Seiten

Verlag: SGV Verlag,

Augsburg

Preis: 26,90 Euro

Kontakt:

SGV Verlag

Philipp Wenger

Walter-Oehmichen-Weg 6

86150 Augsburg

Telefon: 0821 – 41 90 36-30

Telefax: 0821 – 56 777 64

E-Mail: presse@sgv-verlag.de

Internet: sgv-verlag.de

Herausgeber Stefan Gottschling ist Experte für Direktmarketing mit über 20 Jahren Erfahrung. Der Geschäftsführer der Textakademie GmbH und Gründer des SGV Verlages hat als Fachbuchautor und Text-Trainer viele tausend Leser und Zuhörer begeistert.

[mu]