

Direktmarketing: Neue Kunden per Post und Mail

Manche Briefe gehen uns allen jeden Tag auf die Nerven, diese Post, die im Briefkasten liegt, und die man häufig genug wegwirft, ohne sie geöffnet zu haben. Manche Briefe macht man aber erstaunlicherweise auf und liest sie. Man reagiert sogar manchmal auf diese Schreiben und es kommt ein Geschäft zustande.

Ziel dieses Seminars ist die Vermittlung der Möglichkeiten und Techniken, um ein Direktmail erfolgreich zu machen. Der Teilnehmer lernt anhand von Beispielen aus der Praxis eigene Briefe, Mails oder Newsletter zu entwickeln.

Inhalt:

- **Am Anfang steht das Ziel**
- **Wie viel Einsatz ist richtig – das Werbebudget**
- **Newsletter, Info oder Werbung**
- **Wer malt die schönen Bilder**
- **Adressenqualität und Persönlichkeit**
- **Das lautlose Verkaufsgespräch**
- **Grundlagen der Gestaltung**
- **Beilagen erwünscht?**
- **Die Lebenskurve**
- **Morgen fange ich an**

Teilnehmer: Inhaber von mittelständischen Unternehmen und Mitarbeiter, die mit Marketing und Werbung zu tun haben

Dozent/Trainer: Helmut König

Termin/Dauer: 1 – 3 Seminartage