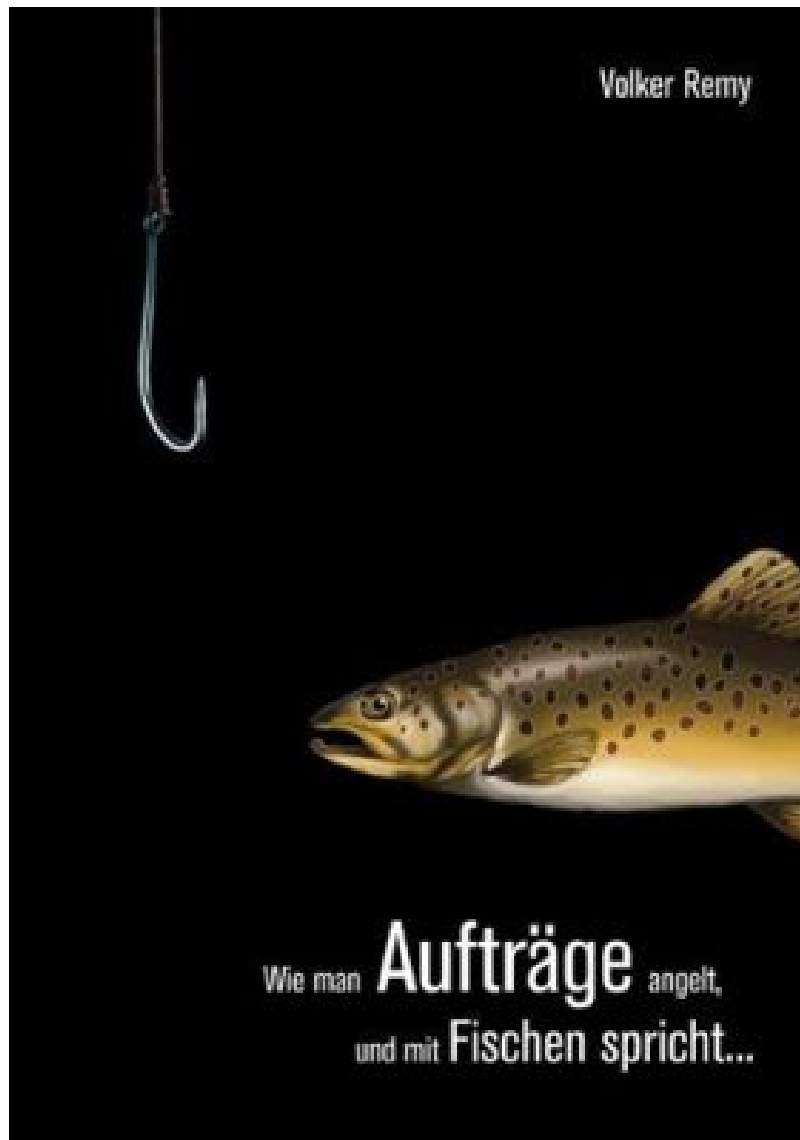


Business Weblogs - Das Akquise-Thema 2007

08.12.2006, 17:24 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Graco Verlag Berlin*

Presseagentur: *Verlags-PR*



Business-Weblogs sind das große Thema 2007

BERLIN. Was sich in den USA bereits als Instrument zur Anbahnung fürs Neugeschäft und zur Kundenpflege durchsetzt, wird auch in Deutschland bald ins Zentrum klassischer Online-Marketing-Strategien rücken. Die Rede ist von Business-Weblogs, auch Corporate Blogs genannt. Davon ist der Autor des neuen Akquise-Ratgebers „Wie man Aufträge angelt und mit Fischen spricht...“, Volker Remy, überzeugt. In seinem Ende Dezember im Berliner Graco Verlag erscheinenden Buch, bietet der erfahrene New-Business-Experte als einer der bislang wenigen deutschen Buchautoren eine leicht verständliche Einführung in die Weblog-Materie. In klar skizzierten Einstiegsszenarien beschreibt der Autor den Nutzen eines Business-Weblogs für Führungskräfte in Unternehmen, Freelancer und Existenzgründer. Dabei legt er auf die Darstellung der Nachvollziehbarkeit dieses Nutzens großen Wert. Er dokumentiert die Bedeutung des Business-

Blogs für individuelle Marketingstrategien anhand von Beispielen und macht auch auf die nicht zu unterschätzenden Risiken für die jeweiligen Betreiber aufmerksam. Volker Remy: „Der Business-Weblog wird zum festen Bestandteil einer organisierten Unternehmen-/Kunde-Beziehungsstrategie. Er kann die bestehenden Marketingaktivitäten verstärken, ausbauen und zu mehr Erfolg im Neugeschäft führen. Ein schlecht geführter Blog kann aber auch in einem Desaster enden. Wer sich mit diesem Thema jetzt befasst, und an einer Umsetzungsstrategie arbeitet, verschafft sich mittelfristig Wettbewerbsvorteile.“

Das Buch geht darüber hinaus auf die klassischen Akquisefelder ein: stichhaltige Briefe verfassen, gründliche Vorfeldrecherchen betreiben, gute Nachfasstelefonate führen und wirkungsvoll präsentieren. Der Autor schildert viele persönliche Erlebnisse aus seiner Neugeschäftspraxis, und gibt detaillierte Anleitungen zum Aufbau einer Neugeschäftsstrategie. Zielgruppen des Buches sind unter anderem alle kreativen Dienstleister wie Werbe- und PR-Agenturen, mittelständische Dienstleistungsunternehmen, Existenzgründer der Smart-Economy (Dienstleistungs-KMU) sowie Freelancer in der IT-Wirtschaft.

Wie der Verlag in Berlin mitteilt, wurde wegen der hohen Zahl der Vorbestellungen die Auflage kurzfristig erhöht, so dass es zu einer kleinen zeitlichen Verzögerung bei der Auslieferung des Titels kommen wird. Neuer Termin ist nun die erste Januarwoche. Vorbestellungen sind natürlich nach wie vor möglich. In allen Flächenbuchhandlungen sowie bei den bekannten Online-Buchhändlern.

"Wie man Aufträge angelt und mit Fischen spricht..."

von Volker Remy

ISBN 3000 20 10 92

164 Seiten

Kartonierter Einband (broschiert)

14,98 €

Medienkontakt @ Rezensionsexemplare

Graco Verlag Berlin

Antje Kendziorra

Marienburger Straße 16

10405 Berlin

Telefon 030 - 44 32 40 40

Email ak@graco-berlin.de

Portrait

Der Graco Verlag Berlin ist ein junger Verlag, der sich auf gesellschaftliche, ökonomische und kulturelle Themen spezialisiert. Bisher sind erschienen: "Expedition Designpole Berlin - Trendshopping-Guide für Berlin", "Die Imagefalle", von Volker Remy. Im Dezember 2006 als Neuerscheinung "Wie man Aufträge angelt und mit Fischen spricht", ein Akquise-Ratgeber für kreative Dienstleister.

News-ID: 111731 • Views: 4141 (Stand: 02.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/111731/Business-Weblogs-Das-Akquise-Thema-2007.html>