

## Erfolgreich Kunden gewinnen

15.10.2014, 18:09 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *SCL - Strategy Communication Lötters*

Presseagentur: *SCL Bonn*

---



Dr. Christine Lötters, SCL Bonn

Kompaktworkshop B2B-Marketing für klein und mittelständische Unternehmen am 28.10.2014 in Zusammenarbeit mit der IHK Bonn/Rhein-Sieg

Wie finde ich heraus, wer meine Kunden sind? Wie kann ich meine Kunden von mir und meinen Leistungen überzeugen? Wie binde ich meine Kunden an mich? Diese und andere Fragen werden bereits zum 5. Mal im

Kompaktworkshop B2B-Marketing am 26.10.2014, um 18.00 Uhr im Hause der IHK Bonn / Rhein-Sieg diskutiert.

Immer noch fehlt es den meisten Unternehmern an einer klaren Zielsetzung und einer klaren Position im Wettbewerb um Kunden. Die wenigsten machen sich konkrete Gedanken, was sie tatsächlich wollen und auch können. Sich auf die eigenen Stärken zu besinnen und sich klar zu machen, dass es nicht erstrebenswert ist, alles zu können, ist die grundlegende Aufgabenstellung des B2B-Marketing-Workshops. Dass dieser inzwischen zum 5. Mal im Hause der IHK im Bonner Talweg 17 stattfindet, spricht für die Bedeutung der Inhalte.

Auf den richtigen Mix der Marketinginstrumente kommt es an

Marketing – Kommunikation - kann immer nur begleiten. Wichtig ist, dass man als Unternehmer erkennt, wo die eigenen Stärken und Schwächen liegen und welche Märkte und Kunden man ansprechen möchte und eben auch kann. Wenn man dies weiß und sich darauf konzentriert, kann man aus den umfangreichen Instrumenten des Marketings das richtige Werkzeug auswählen, loslegen und eben auch erfolgreich sein.

Anhand konkreter Fragestellungen, die die Teilnehmer beschäftigen, wird diskutiert und vor allem auch motiviert. „In manchen Fällen reicht es aus, die Initialzündung zu geben, Fragen zu stellen und zum Nachdenken anzuregen“, erläutert Expertin Lötters, die den Workshop konzipiert und auch moderiert.

Workshop - wir arbeiten gemeinsam daran, den Weg zu finden

Der erste Schritt ist die eine genaue Beschreibung der Zielgruppe und die Suche nach dem „Warum“, also den Motiven des jeweiligen Handelns des einzelnen Kunden. „Dies ist die Grundlage, um mit Interessenten ins Gespräch zu kommen“, weiß Lötters. Der Unternehmer muss wissen, wen er anspricht. Das anonyme in den Markt hineinrufen „Ich kann alles – kauf mich!“ reicht einfach nicht aus. „Es dreht sich doch auch niemand auf der Straße herum, wenn „Hallo“ gerufen wird, oder heißen Sie „Hallo“? fragt Lötters in die Runde und schon wird klar, was gemeint ist.

Pressearbeit ist ein wichtiger und auch kostengünstiger Weg

Immer noch nutzen viel zu wenig Mittelständler z.B. das Instrument Pressearbeit, dabei bietet gerade regelmäßige Pressearbeit tolle Möglichkeiten, bekannt zu werden und Interessenten von sich zu begeistern. Der Workshop am 28. Oktober 2014 versucht, Ansatzpunkte einer aktiven Pressearbeit aufzuzeigen und klare Hilfestellungen zu geben. Bereits kleine Pressemeldungen und bewusst platzierte Texte zu ausgesuchten Themen, die die Unternehmen beschäftigen und die Öffentlichkeit interessieren, reichen im ersten Schritt aus, um sich bekannter zu machen. „Viele weitere Dinge ergeben sich dann fast von selbst, denn man kommt ins Gespräch“, schließt Lötters.

## **Portrait**

Unternehmensportrait

SC Lötters ist eine inhabergeführte Strategie- und Kommunikationsberatung. Mit mehr als 17-jähriger Erfahrung in den Bereichen Strategisches Marketing und Pressearbeit steht Dr. Christine Lötters als Inhaberin hinter SC Lötters.

Zum Leistungsspektrum von SC Lötters gehören punktgenaue B2B-Marketingkonzepte, die zuverlässig und budgetorientiert Anforderungen und Ziele der Kunden in konkrete Aktivitäten umsetzen. Hierzu gehören auch gezielte Konzepte und das Umsetzen von Maßnahmen zum Imageaufbau sowie zum Ausbau des Bekanntheitsgrades vor allem im Mittelstand. Begleitendes Social Media Marketing durch aktives Netzwerken und den Aufbau und die Pflege von Blogs ergänzen inzwischen das Angebot.

Des Weiteren bietet SC Lötters treffsichere Öffentlichkeitsarbeit mit Schwerpunkt in den Bereichen IT und Human Resources. Fachtexte gehören ebenso wie Erfolgsgeschichten, Pressemeldungen, Kundenzeitungen und Mitarbeiternews zum Repertoire des Dienstleisters aus Bonn.

News-ID: 821174 • Views: 128 (Stand: 08.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/821174/Erfolgreich-Kunden-gewinnen.html>