

Vortrag und Workshop  
**Berater-Marketing auf Basis des  
Nachfrage-Sog-Systems**

**Willkommen bei der**



**Ihr DIALOG-PARTNER Anton Dostal**

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

**Ihr Trainer und Coach**



**DIALOG-PARTNER  
Anton Dostal**

Bezirksstraße 23, D 65817 Eppstein/Ts.

Tel.: 0049/(0)6198/34428

Fax: 0049(0)6198/8144

Mail to: [a-d@dialog-partner.com](mailto:a-d@dialog-partner.com)

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Trainingsablauf und Ziel

- Einführung in das Thema
- Ziel des Trainings
- Das erfolgreiche NACHFRAGE-SOG-SYSTEM ©
- Wirksamere Kundenansprachen
- Die Kunden-Datenbank  
„Herz & Seele“ des 1:1-Marketings
- Workshop: „Die individuelle Marketingplanung“

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

- Marketing-Grundlagen

**Marketing = Markt machen**

„Marketing ist  
Denken und Handeln  
aus Kundensicht“

Peter F. Drucker

→ **Sog-Marketing** ←

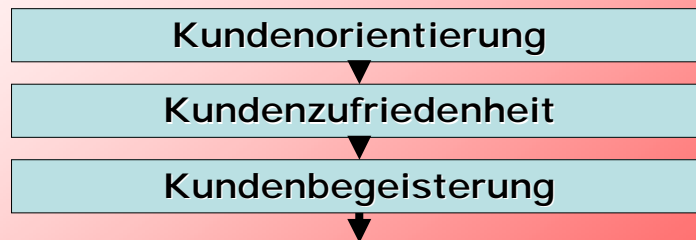
**Nachfrage-Sog-System®**

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

- Marketing-Grundlagen

Kundenbegeisterung wird erreicht durch:



... als wirksamer und dauerhafter Wettbewerbsvorteil !

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

- Marketing-Grundlagen

Machen sich Kundenbegeisterung und Kundenbeziehungen bezahlt?

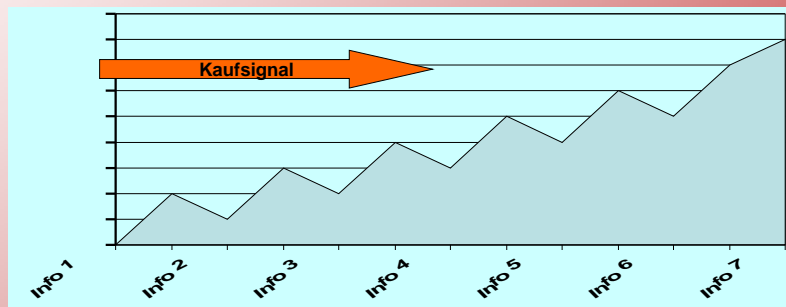
- Ø Ja, durch kontinuierliche Folge-Aufträge zu besseren Preisen,
- Ø Ja, durch Verringerung der Auftrags-Beschaffungskosten,
- Ø Ja, durch Zufriedenheits-Empfehlungen (= Sog-Marketing).

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

• Markt - Strategie - Konzept

Um den Kunden wirklich zu erreichen  
müssen wir schrittweise Vertrauen  
aufbauen!

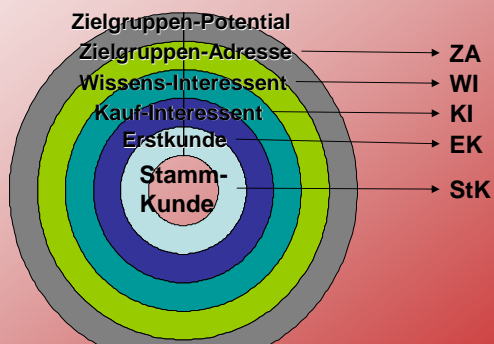


© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

• Markt - Strategie - Konzept

Aktive Kundenorientierung



Feingliederung der Adressen zur gezielten Kunden-Ansprache

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

### • Die Bausteine

Die drei Verstärker des Nachfrage-Sog-Systems®

Verstärker 1: Klare Ziele formulieren

Verstärker 2: Zielgruppen-Orientierung

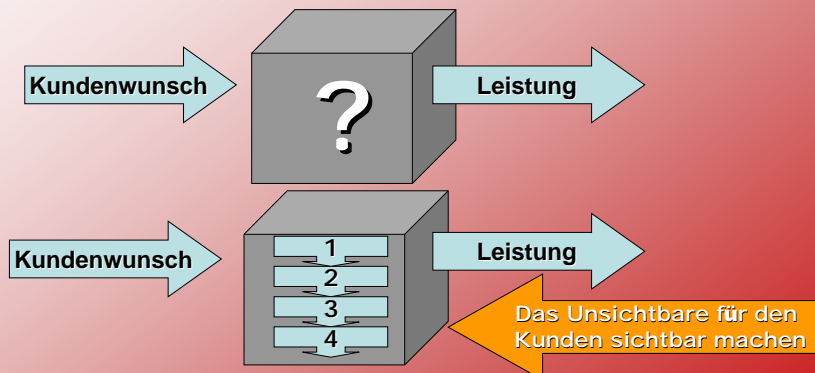
Verstärker 3: Leistung besser darstellen

© Copyright 04/2007\* DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

### • Die Bausteine

Wir müssen die eigene Leistung als Bild im Kopf des Kunden verankern!



© Copyright 04/2007\* DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

### • Die Tools

Persönlich beraten und gemeinsam kalkulieren

Kreativer Mehrwertverkauf durch  
Kundenorientierung

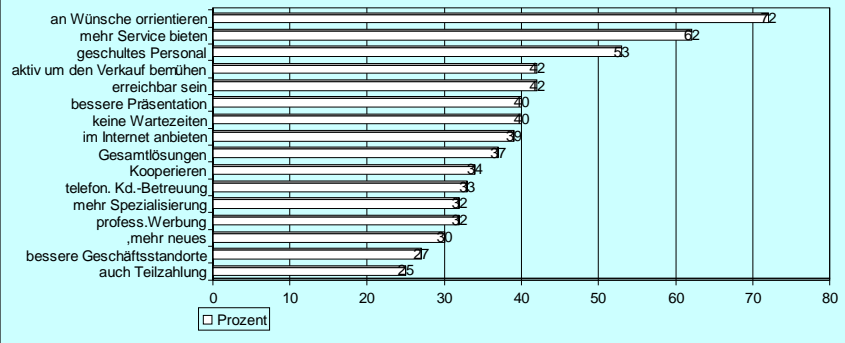
Statt Produkte zu verkaufen auf die  
Kunden-Wünsche eingehen und  
Problemlöser werden!

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

### • Die Tools

Wie soll nach Meinung der Kunden der Anbieter der Zukunft aussehen

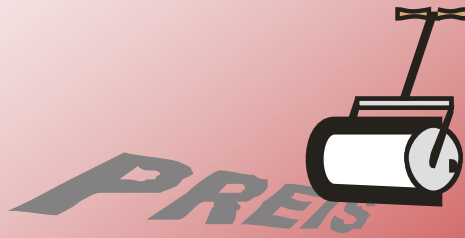


© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

### • Die Tools

Persönlich beraten und gemeinsam kalkulieren  
Preisdruck durch Billiganbieter



Immer mehr Billigangebote verunsichern die  
Kunden !

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

### • Die Tools

Persönlich beraten und gemeinsam kalkulieren

Was will der Kunde vom Anbieter?

Preis

oder

Leistung

Was kostet das?

Welchen Nutzen habe ich?

Welche Sicherheit habe ich?

Was kommt da auf mich zu?

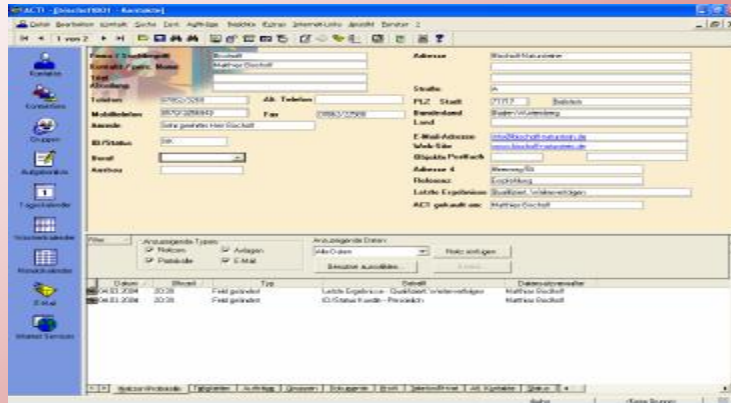
Preise ohne Leistungs-Gegenüberstellung  
sagen nichts aus!

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

# Der Weg zur Kundenbegeisterung

- Die Kunden-Datenbank

## Die Kunden-Datenbank



© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

# Der Weg zur Kundenbegeisterung

- Die Kunden-Datenbank

aber am wichtigsten:



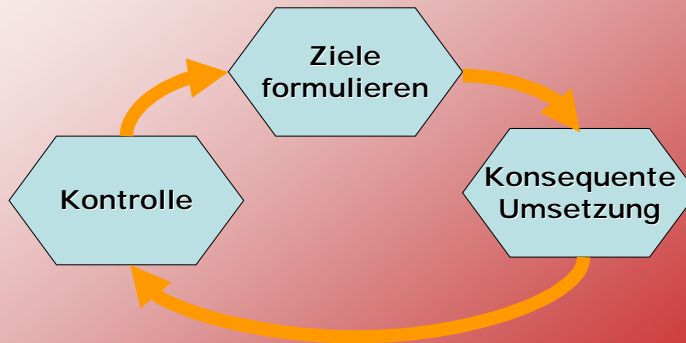
- sie muss uns Arbeit abnehmen und Zeit sparen helfen !!!

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

### • Die Umsetzung

... Schritt für Schritt mit konsequenter und zielgerichteter Umsetzung zum Ziel !

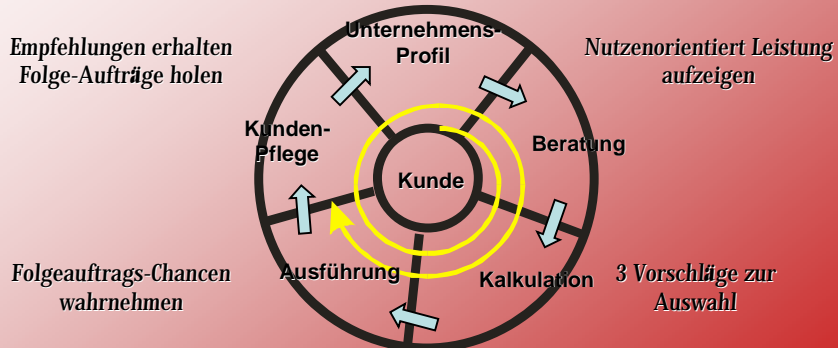


© Copyright 04/2007\**DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL*\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

### • Die Umsetzung

Wo liegt der Engpass in unserem Unternehmen?



© Copyright 04/2007\**DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL*\*D-65817 Eppstein

## Der Weg zur Kundenbegeisterung

- *Die Umsetzung*

Das Jammern über die „Schärfe des Wettbewerbs“

Ist meistens nur ein Eingestehen  
des Mangels an eigenen Ideen!

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein

Wollen Sie mit konsequentem, zielgerichtetem  
Marketing mehr Aufträge  
zu besseren Preisen  
erzielen?

**Viel Erfolg bei der konsequenten,  
zielgerichteten Umsetzung  
wünscht Ihnen Ihr:**

**DIALOG-PARTNER**

**Anton Dostal**

Bezirksstraße 23, D 65817 Eppstein/Ts.

Tel.: 0049(0)6198/34428

Fax: 0049(0)6198/8144

Mail to: a-d@dialog-partner.com

© Copyright 04/2007\*DIALOG-PARTNER-ANTON-DOSTAL\*D-65817 Eppstein