

Direktmarketing:

Neue Kunden per Brief, Newsletter 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**
- **Was, wann wo - Newsletter, Info oder Werbung**
- **Wo kommen die schönen Fotos her**
- **Adressenqualität, Versandzeitpunkt und Persönlichkeit**
- **Wann werden Briefe geöffnet und gelesen?**
- **Dialog im Brief - das lautlose Verkaufsgespräch**
- **Hilfen zum Texten und gestalten**
- **Beispiele beim Brief und Internet**
- **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 Seminartag

Helmut König, KÖNIGSKONZEPT
35516 Münzenberg, Mittelstr. 19
Tel. 0172 9201709, Festnetz 06033 746634
Fax 0721 151 30 712
Helmut-koenig@koenigskonzept.de;
www.koenigskonzept.de