

Neue Wege

Guten Tag,

neue Chancen sind das Potential für verbesserte Kundenbindung und –gewinnung.

Viel Erfolg und effiziente Lösungen wünscht Ihnen
Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH)

P.S.: Wem könnten diese Informationen noch nutzen? Tun Sie Ihren Kollegen, Freunden einen Gefallen und leiten diese Email weiter.

Wissenswertes:

Redaktionsadressen – Ihre Leads durch die Presse
Fachliteratur – Rasterfahndung – dem Kunden auf der Spur
Marketing Tools – Fachbücher vom Feinsten
Datenanreicherung – Konsumer- oder Kaufkraftmerkmale
Seminare – Projektmanagement
Interim Management – Projektmanager
Glossar – Fachbegriffe erklärt



Adressen **Neue Kunden gewinnen**

Redaktionsadressen – Ihre Leads durch die Presse

45.000 aus Deutschland, 6.000 aus Österreich und 6.000 aus der Schweiz
380 verschiedene Ressorts selektierbar.

Adressprofil: Redaktionsadresse, Ressort, Mediengruppe, Ansprechpartner, Telefon, Telefax, E-Mail, WEB, Auflage, Titel, Untertitel

[>> mehr zur Selektion der Redaktionsadressen \(xls-Datei\) >>](#)



Fachliteratur **Wissen vermitteln**

Rasterfahndung – dem Kunden auf der Spur

Durch ein gutes Kundendatenbank-Management spart ein Unternehmen nicht nur Zeit sondern auch Geld. Die Kommunikationspolitik wird auf den einzelnen Kunden abgestimmt und Streuverluste werden vermieden. Das geschieht einerseits durch den Aufbau einer Datenbank, die neben den Kommunikationsdaten des Kunden weitere Zusatzinformationen beinhaltet. Andererseits wird durch professionelle ...

[>> download pdf Artikel >>](#)



MarketingTools **Know-how-Transfer**

Fachbücher vom Feinsten

Marketingwerke im Onlineshop stöbern. Interessante Titel mit einem Klick finden. Der Produktkatalog deckt Themen zu Marketing, Business und Projektmanagement ab. Die ausführlichen Produktinformationen und Rezensionen helfen Ihnen qualifiziert weiter.

[>> Klick zu den Tools >>](#)



Qualifizierung Beste Selektion

Datenanreicherung – Konsumer- oder Kaufkraftmerkmale

Fügen Sie Ihren Adressen weiter Informationen für die Selektion zu. Die Auswahl wird dadurch erheblich optimiert. Haushaltsgröße, Hausgröße, Durchschnittsalter, Anteil ausländischer Menschen, Durchschnittsgehalt ...

[>> mehr zu Adressdatenqualifizierung >>](#)



Seminare LLL Lebenslanges Lernen

Projektmanagement – Professionelle Methoden

Die Workshops sind auf Ihren Bedarf zugeschnitten. Ihre Mitarbeiter sprechen nach dem Seminar nicht nur die gleiche Sprache sondern rudern alle in die gleiche Richtung. Synergien und Wissenstransfer werden in den Workshops freigesetzt. Zunehmende Komplexität, wirtschaftliche Risiken und schnelle Veränderungen erfordern Effizienz bei der Projektplanung und -steuerung. Projektmanagement erfordert mehr als nur die Anschaffung einer Software. Nach dem Besuch dieses Seminars sind Sie in der Lage sowohl Werkzeuge/Tools als auch organisatorische Strukturen für den Projekteinsatz anzuwenden. Fordern Sie die Übersicht der Seminartitel an. ...

[>> Informationen zu Seminaren >>](#)



Interim Management Externe Ressourcen

Projektmanager

Professionelle externe Projektleiter sichern Ihnen das erforderliche Projektniveau. Durch die langjährige Erfahrung und das übergreifende Know-how (Portfoliomanagement, PMO, Projektleitung, Projektcontrolling, Reporting) erhalten Sie einerseits Ressourcen und andererseits Wissenstransfer.

Unsere PM Spezialisten lösen Ihre Projektprobleme. Stellen Sie uns Ihr Anforderungsprofil zu.

[>> Externe Professionals integrieren >>](#)



Glossar Fachbegriffe erklärt

B

B2B (BtoB)	Firmenkundengeschäft, gewerbliche Produktverwender (Business to Business)
B2C (BtoC)	Endkonsumentengeschäft, private Produktverwender (Business to Consumer)
Banner	Werbeeinblendung bzw. Werbebotschaft auf einer Website. Durch Hyperlinks sind die Banner mit der Website des Werbungtreibenden verknüpft. Klassische Online Werbung.
Bedürfnispyramide	Die Bedürfnispyramide zeigt auf, dass die menschlichen Bedürfnisse in einer abgestuften Hierarchie angeordnet sind.
Below the line	Sammelbezeichnung für alle Formen der Werbung, die nicht in den klassischen Medien (Presse, Radio, Fernsehen, Kino, Aussenwerbung) betrieben wird. Es handelt sich konkret um Verkaufsförderung, Direktmarketing, Werbung, Sponsoring, Product Placement, Event Marketing.
Benchmarking	Lernen von den Besten. Vergleich des eigenen Unternehmen mit anderen Unternehmen liefert Impulse für Prozesse und Zielvorgaben.
Betriebsklima	Qualität der sozialen Atmosphäre einer Unternehmung (Unternehmenskultur).
BIP	BruttoInlandsProdukt = Wert aller im Laufe eines Jahres im Inland erbrachten Wertschöpfungen zu Marktpreisen
Blog	Ein Weblog ist im Grunde genommen eine Internet Tagebuch. Inhalt sind kurze Statements und Meldungen. (Wortkreuzung: World Wide Web und Log (Logbuch))
Bonität	Zahlungsfähigkeit, Kreditwürdigkeit. Die Fähigkeit Schulden zurückzahlen zu können.
Bottom-up	Das Management bezieht die Mitarbeiter mit ein (Gegensatz Top-down). Somit Raum für Eigeninitiative, aktive Mitgestaltung, Motivation und Engagement für die Implementierung.
Bounce	Zurückweisung einer E-Mail durch den Mail Server des Empfängers. Unterschieden werden Hard und Soft Bounces. (Delivery Status Notification Message).
Break-even-Analyse	Der Punkt, an dem Erlöse und Kosten einer Produktion (Produkt) gleich hoch sind. (=Gewinnschwelle / Break-even-Point).
Bruttoreichweite	Addition der Reichweiten (Kontaktsumme) ohne Berücksichtigung der Doppelleser. (Gegensatz

	Nettoreichweite)
BSC	Balanced Scorecard ist ein Managementsystem mit einem mehrdimensionalen Kennzahlensystem. Es umfasst 4 Dimensionen: Finanz-, Kunden-, Prozess-Mitarbeiterperspektive.
Bulk-Mail	Werbe-E-Mails (Spam oder Junk-Mail)



Wenn Sie den letzten Newsletter lesen möchten, dann klicken Sie bitte [hier!](#)

Kontakt / Impressum



ZOLLNER • Höhenring 6 • 84172 Buch a. E.

Telefon +49 8709 928052 • Telefax +49 8709 928054 • info@zollner-beratung.de • www.zollner-beratung.de

Ust.Idnr.: DE 252662402, Steuernr. 13229321301

Zollner übernimmt keine Garantie für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der versandten Informationen und Angebote. Zollner ist für angebotene Inhalte und Leistungen von externen Seiten, auf welche im Newsletter direkt oder indirekt per Hyperlink verwiesen wird, nicht verantwortlich.

Abbestellen

Wenn Sie zukünftig keinen Newsletter von diesem Absender erhalten möchten, gehen Sie bitte folgendermaßen vor:

1. Klicken Sie auf ANTWORTEN, 2. Ersetzen Sie den Inhalt der Betreffzeile durch das Wort REMOVE (englisch). 3. Klicken Sie auf ABSENDEN