



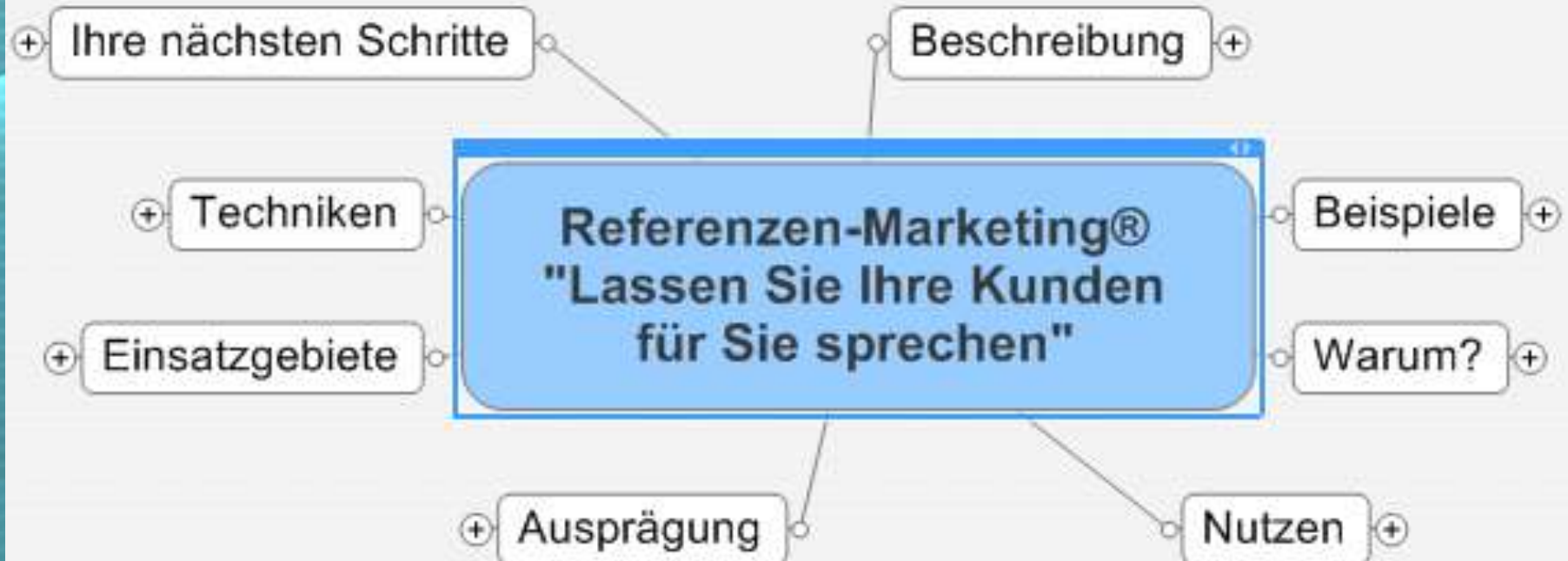
Vortrag von
Uwe Hiltmann – Internet-Unternehmensberater

Referenzen-Marketing®
***„Lassen Sie Ihre Kunden
Gutes über Sie sagen!“***



Inhalt

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“





Was ist **NICHT!** Referenzen-Marketing®

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

- ~~Empfehlungs-Marketing~~
 - ~~→ aktive Generierung von Empfehlungen bei Kunden (MLM, Struktur-Vertriebe)~~

Empfehlungsmarketing



Was IST Referenzen-Marketing®

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

Referenzen-Marketing®

... die „Multiplikation“
des Empfehlungs-Marketings



Referenzen-Marketing®

-- Warum?

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

- Ihre Aussagen werden im Kopf des Kunden prinzipiell angezweifelt
- "Papier ist geduldig"
- "Im Internet ist fast alles möglich und alles kann behauptet werden."
- "Die Aussagen von Firmen sind alle austauschbar und zu ähnlich."



Referenzen-Marketing® -- Ihr Nutzen!?

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

- Aufbau von Vertrauen durch positive Aussagen der Kunden
- Die Lösung von gleichen und ähnlichen Problemen kann aufgezeigt werden
- „Reaktivierung“ von Bestandskunden
- Aufbau von Verlinkungen sind für beide Seiten von Vorteil
- Verwendung psychologischer Fakten (Cialdini, „Influence“ 1984)
 - "Social Proof" → der „soziale Beweis“
 - „Der Druck der Masse“
 - „Herdentrieb“



„Die Macht der Massen“

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“





Referenzen-Marketing® -- Ausprägungen?

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

- Kundenzitat
 - Spontan
 - Gezielt
- Referenz-Projekt
- Fallstudie
- Success Story --
die „Erfolgs-
Geschichte“

„SAP Business One hat unsere Erwartungen erfüllt und unsere Erfahrungen sind positiv. Damit hat unsere neue Tochter ein wirkungsvolles Instrument an der Hand und ist anwendungsseitig fit für die weitere Zukunft. Alle relevanten Kerngeschäftsprozesse werden mit SAP Business One unterstützt“

Bernd-Gustel Goebel, IT-Leiter EBRO ARMATUREN



Referenzen-Marketing® -- Techniken und Medien

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

- Text
- Audio
- Video
- "live" auf Messen, Vorträgen, in Seminaren, „Tag der offenen Tür“ etc.

income, it's almost inevitable that they have iPods and MP3 players. This is where podcasts have really, really taken off.

Right now I'm talking to you through the phone, and I'm going directly into your ear, so to speak. When you talk with best friends, you talk very casually and you tend to talk to them in the phone. In doing podcasts, it's a chance for me to speak once to many people as though I'm just having a chat with them on the phone. That is very powerful.

The thing that gets talked about the most, unquestionably in our community are the podcasts and what we put on those podcasts. Sometimes they are relevant and stupid. We had our world famous Christmas podcast. I've got to tell you, this is just absolutely amazing. We just asked for contributions from the community, and we had people writing new adaptations of Christmas Carols and it was unbelievable.

It was like a glue for the community. So if you haven't heard of podcasting, get on Google and do a couple of searches, have a look at the Undercover blog and have a listen to some of our podcasts. You'll get a feel for what these things are. They are an extremely powerful way of landing a community together.

Mike Filasime: Mike Filasime here. I've got a quick question for you. Are you going to be considering or thinking about maybe doing ideas for the iPod podcasting?

Ed: Absolutely, we already are.

Willen I mentioned the sea monkeys... I did it just to test the video. iPod technology, it's a long story, and it's not even funny if you are listening to me now, but actually I did a series on sea monkeys.

Product Launch M

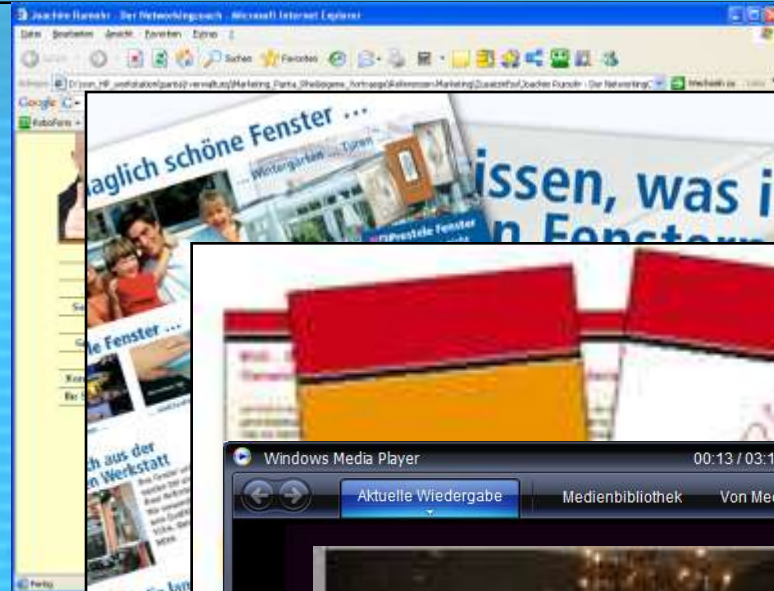




Referenzen-Marketing® -- Einsatzgebiete

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

- Internet
- Direct Mailing
- Angebote(!)
- Besprechungsräume(!)
- Flyer
- Broschüren
- Messen
- „Live“-Veranstaltungen



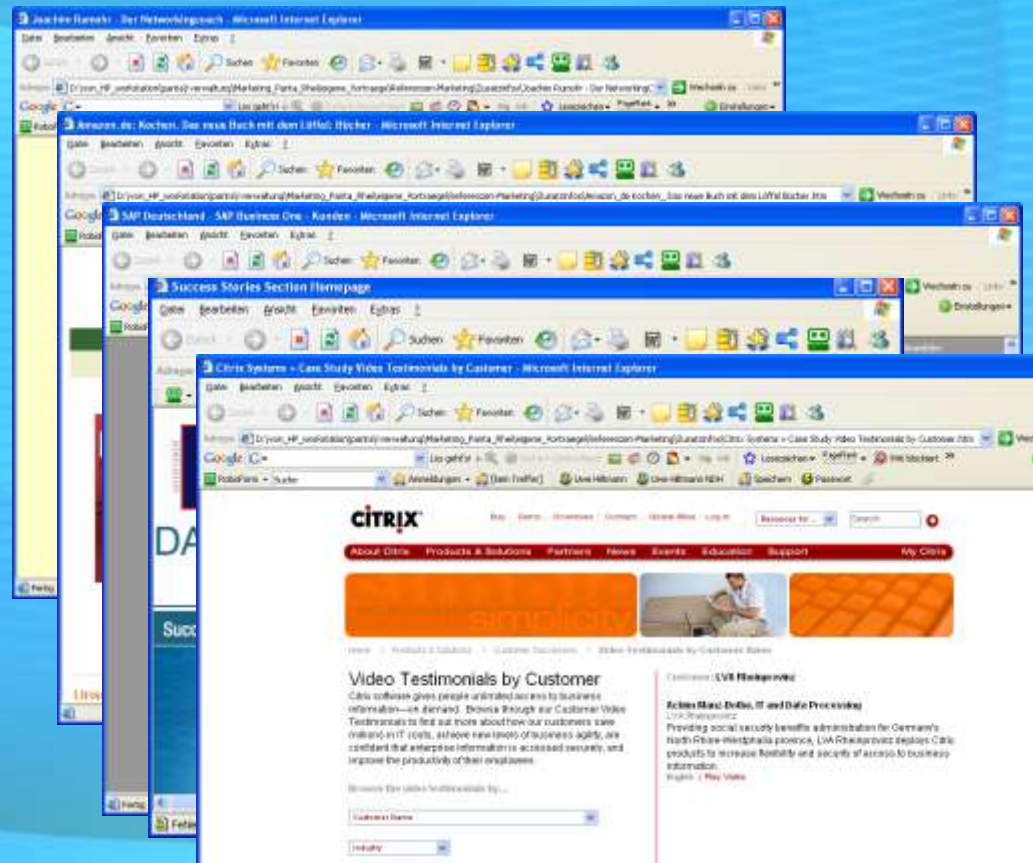


Referenzen-Marketing® -- Beispiele

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

„Lassen Sie Ihren Kunden Gutes über Sie sagen!“

- Joachim Rumohr
- Amazon
- SAP
- Finish Rich (Audio)
- Citrix (Video)





Also: Was ist Referenzen-Marketing®

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

- ... eine aus der Praxis heraus entwickelte virtuelle Form der „Mund-zu-Mund-Propaganda“
- ... ein Mittel der Kunden-Bindung und Kunden-Reaktivierung
- ... eine Möglichkeit zum Auf-/Ausbaus eines „guten Namens“
- ... der Beleg für die in Ihrer Werbung und Ihrem Marketing getroffenen Aussagen
- ... eine Unterstützung für Ihre schriftlichen Angebote
- ... schnell, kostengünstig und effizient umzusetzen
- ... vielseitig einsetzbar
- ... einer der Königswege zu MEHR UMSATZ! (30 % !!!)



Referenzen-Marketing® -- Ihre nächsten Schritte

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

- Werden Sie sich über Ihre Marketing-Ziele klar, um gezieltes Referenzen-Marketing® umsetzen zu können
- Definieren Sie Ihre Marketing-Kernaussagen (USP)
- Lassen(!) Sie bei Kunden anrufen (extern, Student, Profi)
- Bauen Sie die positiven Kundenaussagen (Testimonials) in alle Ihre Marketingaktivitäten ein: Internet, Verkaufsmaterialien, Broschüren, etc.
- Machen Sie es sich zu einer Gewohnheit, nach spontanen Kundenzitaten zu fragen



Danke.

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

***Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!***

***Viel Spaß beim
Referenzen-Marketing®!***



Kontaktinformationen

=====

Uwe Hiltmann **Internet-Unternehmensberater**

... -kommunikation ... -online- ... -marketing- ...

Kastanienstraße 24

D-61352 Bad Homburg

Tel.: 06172-495007

Fax: 06172-495008

Mobil: 0160-98946921

Mail: uhi@hiltmann.net

<http://www.hiltmann.net>

=====

"ICH BRINGE SIE IN GOOGLE AUF DIE SEITE EINS!"

Spezialist für Referenzen-Marketing®

und UMSATZsteigernde Marketingkommunikation

"MIT MIR WERDEN SIE GEFUNDEN! ICH BRINGE SIE AN DIE SPITZE!"

=====



Referenzen-Marketing® -- Beispiel Video-Testimonial

Referenzen-Marketing®
„Lassen Sie Ihre Kunden
für Sie sprechen!“

Citrix Systems » Video Player - powered by UHI

http://www.citrix.com/English/CTV/viewer.asp?videoURL=http://mfile.akamai.com/8296/wmv/citrix.download.akamai.com/8296/1r

CITRIX®

Video Library

Hear how Citrix customers
are leveraging Citrix access
infrastructure solutions.

Click Here 



Wiedergabeliste2

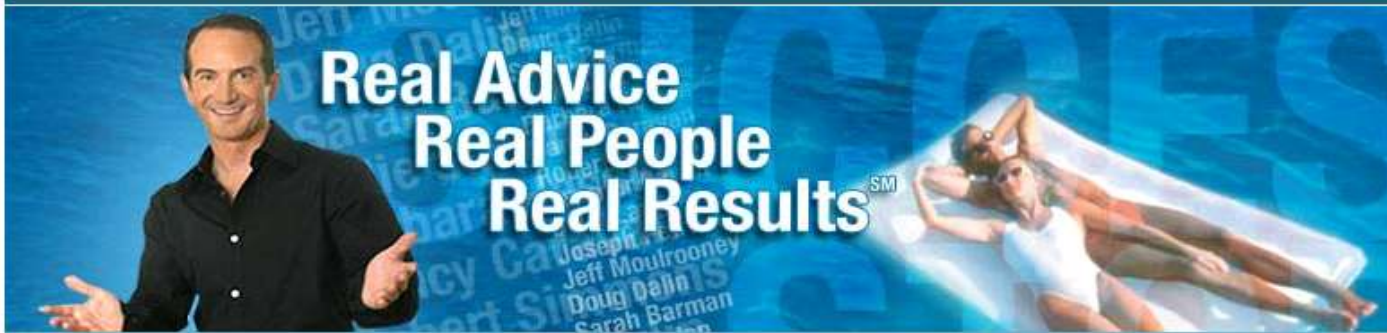
00:24 / 00:50

Welcome to the Citrix Video Player

If you don't see or hear the video, [click here to update your Windows Media Player plugin.](#)

If you need assistance or would like us to support other formats or bandwidth options, [click here.](#)

Success Stories



Read how people like you are applying the tools and ideas of the FinishRich books, seminars and coaching programs to change their lives. Click on any of these Success Story types to see the stories displayed below.



[Success Stories](#)



[Reader Testimonials](#)



[Latte Factor](#)



[Coaching](#)



[Audio Testimonials](#)

NEW!



Welcome to our brand new **Audio Testimonials** section! Simply press play to get inspired by success stories from FinishRich Community Members just like you.

Then, when you have a success story to share, just call 1-800-609-9006 x.1269 or [click here](#). Enjoy!

~\$\$\$~



Brenda D. - Carvel, Alberta, Canada

Listen to Brenda's audio testimonial on her success from David's books.

~\$\$\$~

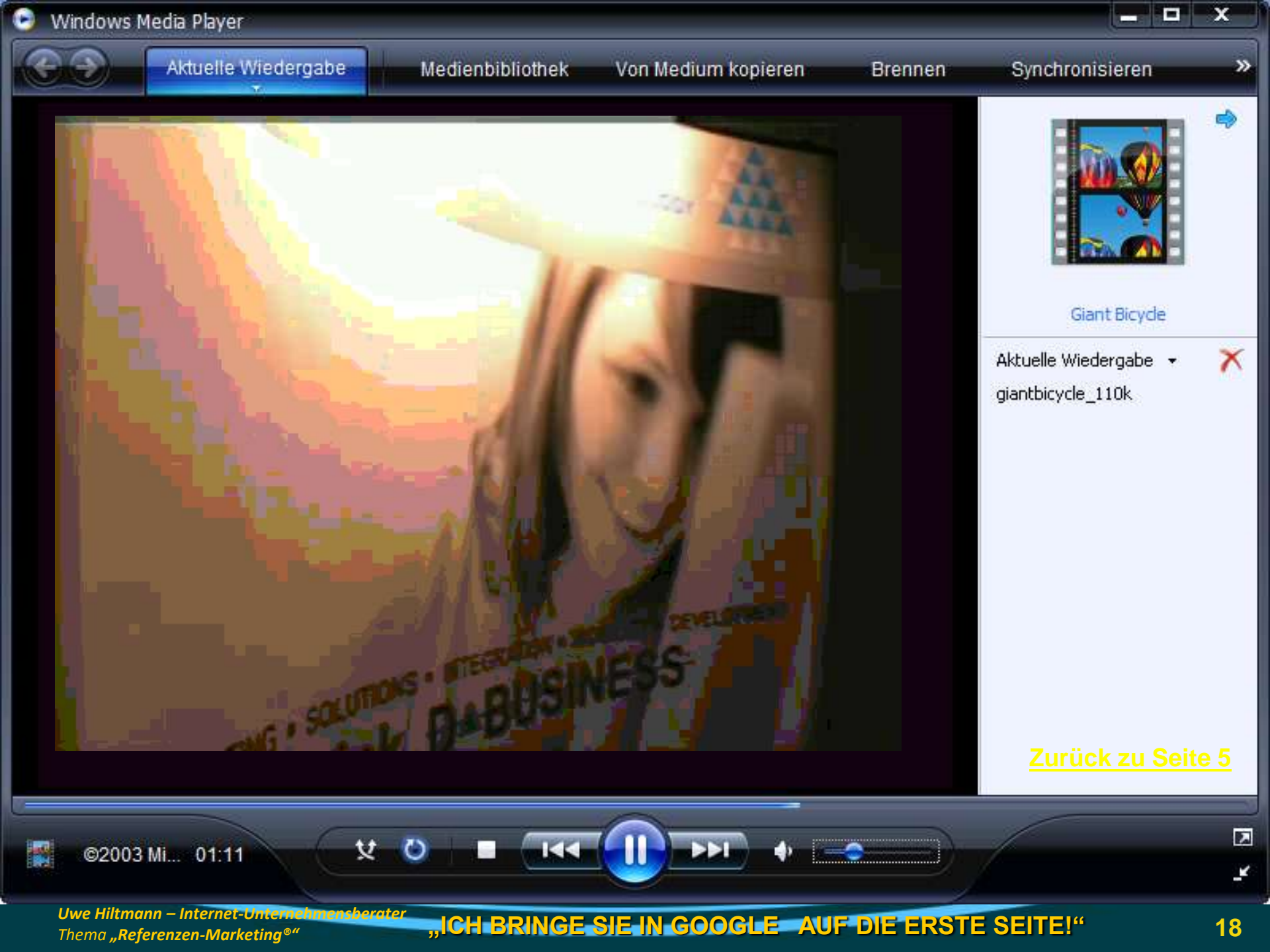


Cheryl L. - Abilene, TX

Listen to Cheryl's audio testimonial on the *Coaching Program*.

~\$\$\$~

[Zurück zu Seite 5](#)



[Zurück zu Seite 5](#)