

**Neue Kunden gewinnen
durch Marketing-
Kooperationen**

JOINTMARKETING
CONSULT

**Dipl.-Betriebswirt
Christian Görtz**

**Was ist für Sie die größte
Herausforderung im
Marketing?**

Kundengewinnung schwerer geworden

Ursachen



**viele
Info-Kanäle**

- Zeitung
- Internet
- usw.



**Info-
und
Werbeflut**



**Vergleich-
barkeit
der
Produkte
und
Dienst-
leistungen**



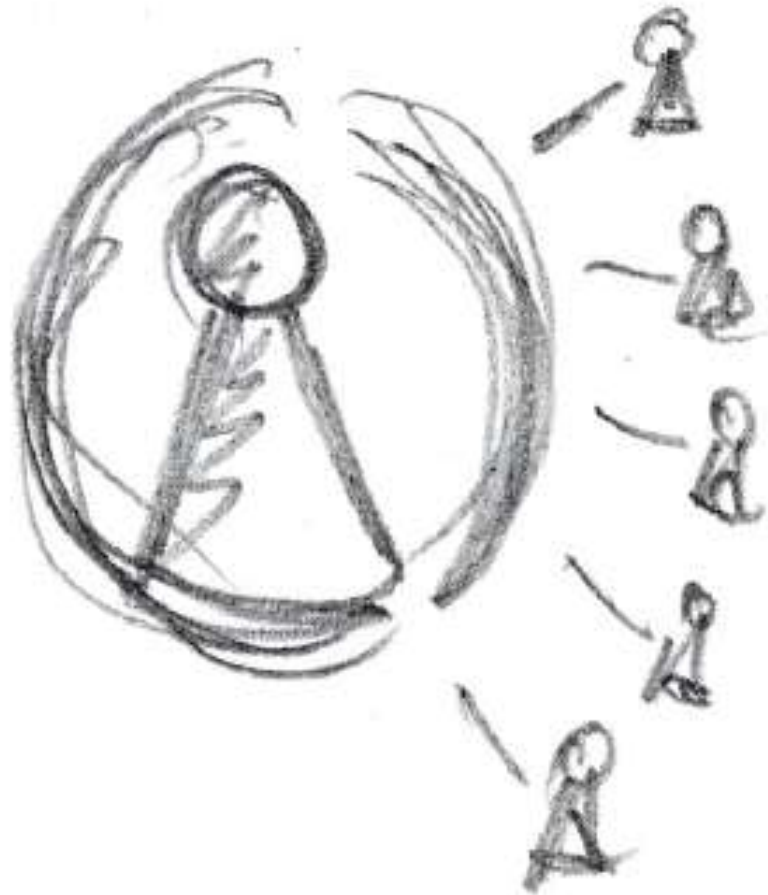
**starker
Preis-
druck**



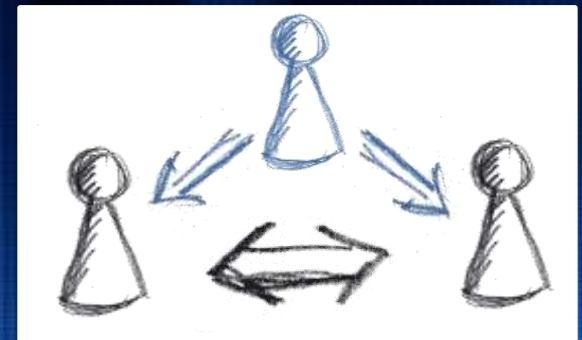
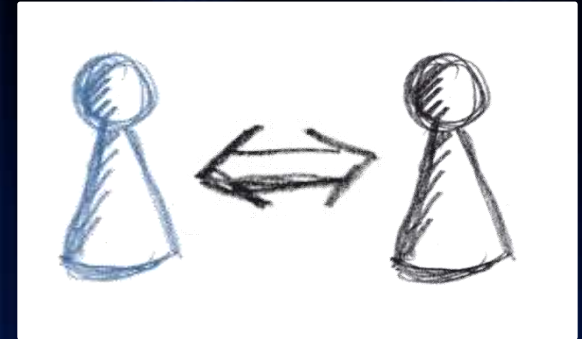
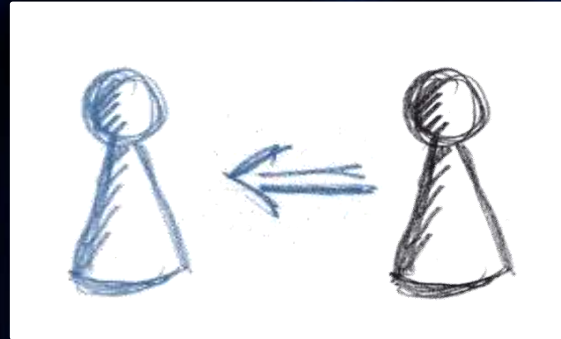
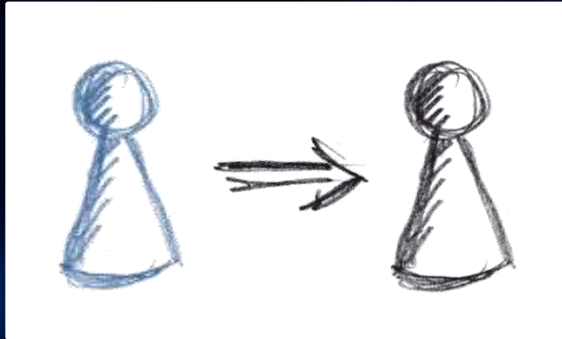
**Schnelle und günstige Wege finden,
um neue Kunden zu erreichen**

Kooperations-Marketing (Joint Venture Marketing)

Grundprinzip



Arten (6 aus 15)



Vorteile

innovativ

schnell-
wachsend

risikoarm

kostengünstig

Zwei Joint-Venture-Partner

JOINTMARKETING
CONSULT



Beispiele

Büromöbeleinrichter



Sonnenschutzhersteller





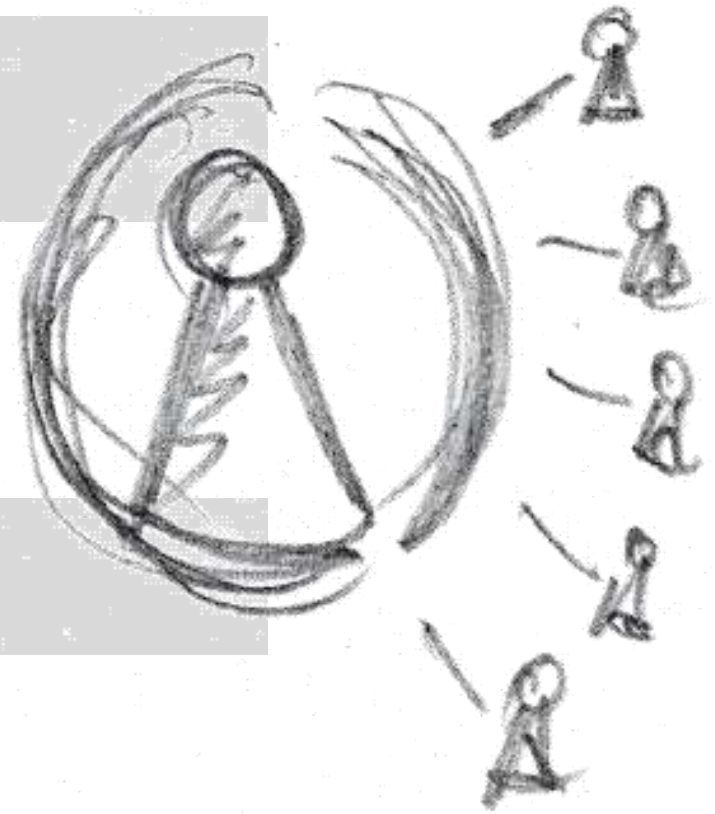
Huckepack

JOINTMARKETING
CONSULT

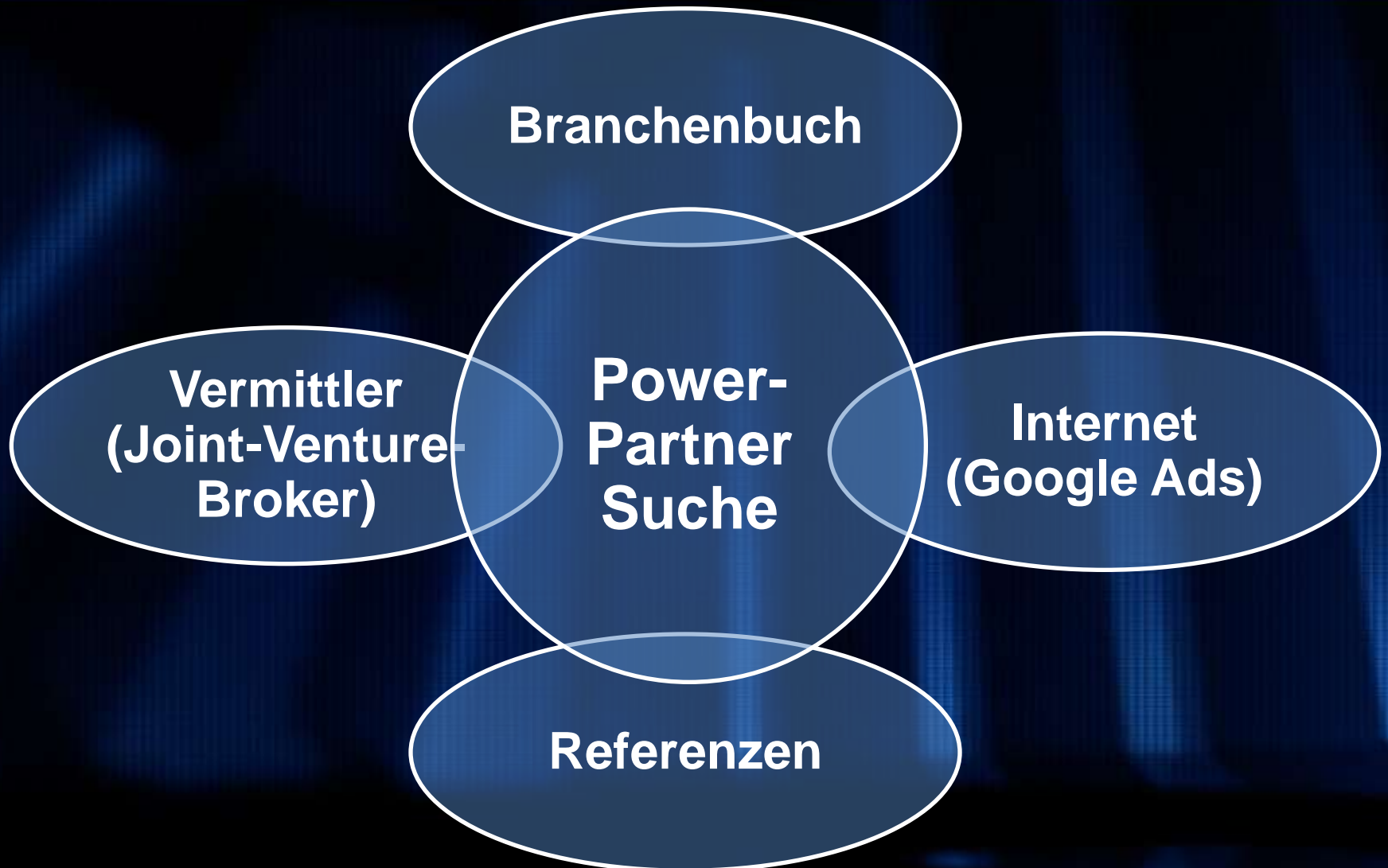


Kooperieren Sie mit anderen Kundenbesitzern

- Wer hat noch Kontakt zu Ihrer Zielgruppe?
- Sinnvolle Ergänzung zu Ihrem Produkt oder Dienstleistung
- Wo fließt Geld?



Wie finde ich Power-Partner?



Christian Görtz

Mehr Umsatz durch Marketing- Kooperationen

Die günstigste und schnellste
Strategie, um neue Kunden
zu gewinnen



GABAL

17,90 €

Weitere Infos



WORDPRESS

www.marketingkooperationen-das-buch.de



marketingprofi

facebook.

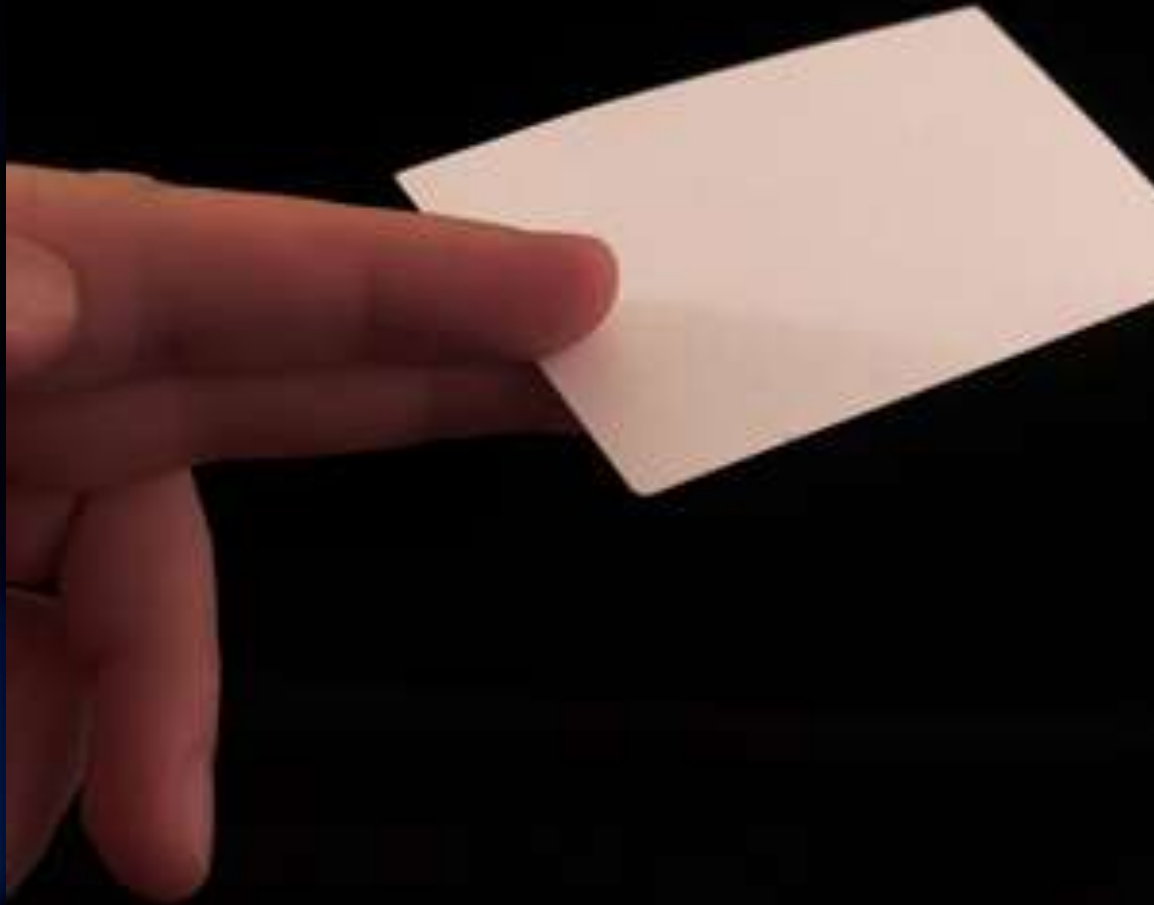
Mehr Umsatz durch Marketingkooperationen
Christian Görtz



Christian Görtz

Infos für Sie

JOINTMARKETING
CONSULT



JOINTMARKETING
CONSULT



**Neue Kunden gewinnen
durch Marketing-
Kooperationen**

JOINTMARKETING
CONSULT

**Dipl.-Betriebswirt
Christian Görtz**