



Presse-Information

Clubmitglieder geben gute Tipps aus der Praxis

Marketing-Club Schwarzwald-Baar startet neues Veranstaltungskonzept

Donaueschingen, 13. November 2009. In seiner Reihe „Aus der Praxis für die Praxis“ fördert der Marketing-Club Schwarzwald-Baar den Erfahrungsaustausch von konkreten, realisierten Marketing- oder Vertriebsprojekten unter seinen Mitgliedern und Interessenten. Nach der erfolgreichen ersten Veranstaltung am 9. November wird die Veranstaltungsreihe im jährlichen Turnus stattfinden. **Wolf-Erik Schmitt** von der Firma BlitzRotary aus Bräunlingen stellte das kundenorientierte Projekt „Voice of the Customer“ vor. **Gunther Reischle** von der Firma Zeyko referierte über den Verkaufsansatz „Weg vom reinen nutzenorientierten Verkaufen zum Verkauf über Emotionen – der Kunde als Gast“.

Als weltweit führendes Unternehmen umfasst das Produkt-Portfolio von BlitzRotary die PKW-Hebetechnik, LKW-Hebetechnik, Drucklufttechnik und neuerdings auch die Unfallinstandsetzung. Das Unternehmen nutzte „Voice of the Customer“ als Marketinginstrument mit den Zielen, die rationalen und emotionalen Bedürfnisse des Kunden bei der Kaufentscheidung zu ermitteln, Markt- und Vertriebstrends aufzuspüren und eine User-freundliche Datenbank für weitere Marketing-Maßnahmen aufzubauen. Nach Einführung der Datenbank im Jahr 2008 begann man zum Jahresende mit der Conjoint-Analyse des ausgewählten Produkts. Auf diese Analyse werden eine Kundenzufriedenheitsanalyse und ein Workshop aufgebaut. Die Ergebnisse wurden von BlitzRotary verwertet und fließen in neue Produkte und Produktentwicklungen mit ein.

Gunther Reischle präsentierte den interessierten Mitgliedern und Gästen eine im Entwicklungsstadium stehende Seminarreihe der zeyko akademie.

Durch die immer deutlicher werdenden Veränderungen in der Bevölkerung und dem allgemeinen Wertewandel ist es auch für Küchenstudios und Möbelhäuser notwendig, die jeweiligen Verkäuferinnen und Verkäufer von Küchen auf diese Werte und Wünsche hin zu schulen. Emotionen, Empathie, Qualifikation und Knowhow sind ausschlaggebend im zukünftigen Verkaufsgespräch. Verkäuferinnen und Verkäufer werden immer mehr zum Moderator der den Einkauf begleitet und die Kaufentscheidung erleichtert. Diese Werte sollen im zukünftigen Seminarangebot der zeyko akademie stärker geschult werden.

Eine rege Diskussion unter den Mitgliedern schloss sich den beiden Vorträgen an.



Presse-Information

Pressefoto – Bildunterschrift

Programmvorstand Prof. Jörg Johannsen mit den beiden Referenten Gunther Reischle und Wolf-Erik Schmitt (v.l.n.r.)

Foto: Carolin Doderer

Abdruck frei, Belegexemplar erbeten.

Über den Marketing-Club Schwarzwald-Baar (www.mc-sb.de):

Der Marketing-Club Schwarzwald-Baar e.V. wurde im September 2006 als einer von ca. 65 Clubs des Deutschen Marketing-Verbandes gegründet und hat heute rund 80 Mitglieder verschiedenster Branchen. Unter dem Dach des Deutschen Marketing-Verbandes versammeln sich weit mehr als 13.000 Mitglieder. Damit stellt der Deutsche Marketing-Verband nicht nur die größte deutsche Marketingorganisation, sondern auch die älteste, denn der Verband existiert seit 1956.

Marketing-Clubs stehen für regelmäßige Begegnung mit Frauen und Männern, die professionell mit Marketing zu tun haben, und das in der Regel auch in leitender Position. Marketing-Clubs stehen aber auch für Information, Meinungsaustausch und Diskussion zu verschiedensten Management- und Marketing-Themen. Dabei finden die monatlichen Veranstaltungen an unterschiedlichsten Orten in der Region und in unterschiedlichsten Formen statt. Von der Podiumsdiskussion bis zur Betriebsbesichtigung mit anschließender Vorstellung der jeweiligen Marketing-Philosophie gibt es alles. So gesehen ist der Marketing-Club Schwarzwald-Baar nicht nur die zentrale, branchenbezogene Begegnungsplattform für die Region, sondern verbindet vielmehr die Region aktiv mit den Marketing-Ballungsräumen wie z. B. München, Düsseldorf, Frankfurt, Berlin oder Hamburg. Selbstverständlich gibt es im Marketing-Club Schwarzwald-Baar auch Mitglieder, die nicht direkt im Marketing tätig sind, wohl aber dessen Bedeutung für ein erfolgreiches Geschäft überhaupt kennen: Unternehmerinnen und Unternehmer, Vertriebsleute, Personalleiter, Banker, Einzelhändler, Handwerker usw.

Kontakt:

Carolin Doderer
Geschäftsstellenleiterin
Marketing-Club Schwarzwald-Baar
Robert-Bosch-Straße 9
D - 78048 VS-Villingen
Tel: +49 (0) 7721-50 23 27
Fax: +49 (0) 7721-84 21 33
info@mc-sb.de
www.mc-sb.de

Antje Häcker
Vorstand PR und Öffentlichkeitsarbeit
Marketing-Club Schwarzwald-Baar
Robert-Bosch-Straße 9
D - 78048 VS-Villingen
Tel: +49 (0) 7721-50 23 27
Fax: +49 (0) 7721-84 21 33
info@mc-sb.de
www.mc-sb.de