

(Free) Blog Marketing als neuer Weg zum Kunden

Blog Marketing als neuer Weg zum Kunden

Von Jeremy Wright

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation - Verkaufsrang: #740298 in BcherVerffentlicht am: 2006-10-24Anzahl der Produkte:
1Abmessungen: 8.27 x .75b x 5.83l, Einband: Broschiert304 Seiten | File size: 74.Mb

Von Jeremy Wright : Blog Marketing als neuer Weg zum Kunden before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Blog Marketing als neuer Weg zum Kunden:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen20 von 21 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr amerikanischer RatgeberVon CBTMir liegt die englische Ausgabe dieses Buches vor. Fr deutsche Ohren klingt es sehr nach einem dieser "es wird alles toll" und betrieben enthusiastischen Lebensratgeber - fr ein Unternehmen. Es fehlt die klare Kritik am Medium Weblog. Trotzdem beinhaltet es einige gute Ratschge und Ansichten sowie - und dies ist dann wirklich lohnenswert - Listen und Zitate zum Thema Blog-Marketing aus der Blogosphre, die man sich sonst "mhsam" zusammen suchen muss. Fr ein differenziertes Bild empfehle ich, die Lektre dieses Buches durch andere zu

ergnzen.10 von 10 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr gute Einfhru in eine neue Marketingstrategie Von Rolf Dobelli Mit seinem Buch ber Blogmarketing bietet der "Bloggingberater" Jeremy Wright eine erstklassige Einfhru in diese neue Marketingstrategie. Daneben gelingt es ihm auch, eine umfassende Sicht auf die Geschichte des Bloggens zu vermitteln. Wer das Buch aufmerksam liest, gewinnt ein gutes Gespr fr die Denkweise der Blogger und lernt klare, nachvollziehbare und praktisch umsetzbare Strategien fr eigene Blogaktivitten im Unternehmen. Die Betonung der Grundwerte des Bloggens - Authentizitt, Ehrlichkeit und Sachkenntnis - durchzieht das Buch wie ein roter Faden und bietet Unternehmen eine beherzigenswerte Richtschnur fr den Umgang mit den Kunden. Gelegentliche Wiederholungen gleicher Aussagen in unterschiedlichen Kontexten stren ein bisschen, helfen aber andererseits dabei, die Kernelemente zu vertiefen. Wir empfehlen das Buch allen Unternehmensverantwortlichen, die wissen wollen, wie Blogging als aufregende neue Marketingmethode angegangen werden kann, sowie allen, die an den potenziellen Auswirkungen dieses neuen Phnomens auf die Wirtschaft interessiert sind.3 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gut fr Problogger, noch besser fr Anfnger Von 4000_Buchzusammenfassungen@In Blog Marketing als neuer Weg zum Kunden geht es um die Geschichte und die Grundprinzipien des Bloggens sowie die zunehmende Bedeutung von Blogs fr das Marketing und die Wege zum erfolgreichen internen und externen Einsatz von Blogs.

.deNie war optimale Kundenbetreuung und effektive Kundennhe so wichtig wie heute, um Kundenzufriedenheit und damit Kundenbindung sicherzustellen. Doch die Ressource Zeit ist knapp und aufwendiger Service, sowie kostenintensive Marktforschung scheinen nicht mehr die beste und wirtschaftlichste Lsung zu sein. Das frische Instrument der Zukunft, das alles auf einmal leisten soll, steht schon in den Startlchern. Wie es heit? Weblogs, kurz Blogs genannt. In seinem Buch Blog-Marketing als neuer Weg zum Kunden zeigt Jeremy Wright, seines Zeichens internationaler Blogging-Berater, sehr praxisorientiert, wie man dieses neue Kommunikationsmittel erfolgreich einsetzen und bestmglich nutzen kann. Weblogs sind schon lngst nicht mehr nur mehr oder weniger anonyme Online-Tagebcher, sie sind lngst zum professionellen Vermarktungs- und Marketinginstrument aufgestiegen. Und das mit gutem Grund: Sehr kostenarm und zeitsparend erlauben so genannte Corporate Blogs eine direkte Kommunikation zwischen Firma und Kunden und erffnen die Mglichkeit einer umfassendere Marktbeobachtung. Nicht zu vergessen den Werbeeffect: Es gibt kaum eine effektivere und kostengnstigere Werbestrategie, als einen ansprechenden, instruktiven und dynamischen Blog. Denn hier fhlt sich der Kunde nicht als anonymen Verbraucher, sondern sieht sich als Individuum angenommen. Und bekommt das Gefhl vermittelt, dass seine Meinung fr das Unternehmen von Bedeutung ist. Mit Jeremy Wrights Buch erhlt man einen umfassenden berblick ber die Grundlagen und die Praxis des Bloggens, bekommt zahlreiche hilfreiche Tipps, etwa wie sich negatives Feedback positiv nutzen lsst. Untersttzt durch viele Fallbeispiele vermittelt der Autor nicht nur umfassendes Wissen ber Blogs, sondern es gelingt ihm auch, dem Leser dieses Kommunikationsinstrument der Zukunft nahe zu bringen. Denn dass Blogs zu einem wichtigen Bestandteil unseres Alltags werden, davon ist Wright berzeugt: Denn eine solche Mglichkeit der Einbindung und Gewinnung von Kunden als begeisterte Werbetrger und Multiplikatoren gab es zuvor noch nie. -- Marie Meyer-Miethkeber den Autor und weitere Mitwirkende Jeremy Wright ist als internationaler "Blogging"-Berater ttig. Zu seinen Kunden gehen Ford, Microsoft und eBay. Mehr als eine Viertel Million Menschen lesen monatlich sein Blog mit Wirtschafts- und Technologiethematen. Mehr unter: www.Ensight.org