

Leitfaden Marketing und Vertrieb von der Gründung bis zum Ausbau

... (nicht nur) für kinesiologische Praxen

- Anita Berres legt Leitfaden für Kinesiologinnen zum Auf- und Ausbau einer Praxis vor
- Zielgruppenorientiertes Wissen zu Marketing und Vertrieb kinesiologischer Praxen
- Hinweise und Tipps sind erprobt und praxistauglich



Anita Berres legt das erste Buch speziell für Marketing und Vertrieb kinesiologischer Praxen vor. Kinesiologinnen – ebenso wie andere Gründerinnen und Gründer kleiner Praxen bzw. Einzelunternehmerinnen – können so erstmals in Buchform vom Expertenwissen der Autorin profitieren, die in beiden Bereichen über langjährige Erfahrung verfügt: Sie ist sowohl beratende Kinesiologin und Business-Coach als auch Spezialistin für Marketing und Vertrieb.

In „**Erfolgreich, weiblich – Kinesiologin! Leitfaden für Marketing & Vertrieb kinesiologischer Praxen von der Gründung bis zum Ausbau**“ werden Fragen beantwortet wie: Wie gründe ich meine Praxis und wie gestalte ich meine Dienstleistung? Was ist mein Marketing-Mix und wie bringe ich meine Produkte an die Zielgruppe? Wie baue ich mein Angebot erfolgreich aus? Was braucht es, um Kunden zu halten und stetig neue zu gewinnen?

Überaus kenntnisreich und mit verständlicher Sprache führt die Autorin die Leserinnen und Leser durch die verschiedenen Phasen des Auf- und Ausbaus einer Praxis bzw. eines Einzelunternehmens. Systematisch führt sie in die Grundlagen von Marketing und Vertrieb ein und erklärt Vorgehensweisen und Methoden, die für kleine Praxen besonders gut umsetzbar und erfolgversprechend sind.

Es geht um Marketing- und Vertriebsplanung, um Preisgestaltung und Angebotserstellung, um Besonderheiten von Akquise, Empfehlungsmarketing ebenso wie um Einzel- oder Gemeinschaftsgründung sowie um die Besonderheiten von Maßnahmen in den unterschiedlichen Phasen einer Praxis. Denn eines ist klar: Marketing und Vertrieb sind ein Dauerthema, das neben der fachlichen Weiterbildung in Kinesiologie stets Aufmerksamkeit und Zeit braucht. Alle Hinweise und Tipps sind erprobt und praxistauglich. Besonders spannend lesen sich die Erkenntnisse aus dem Neuro-Marketing für kinesiologische Praxen.

Anita Berres, Fachfrau für Marketing und Vertrieb, hat selbst mehr als 100 Gründerinnen im Aufbau ihres Unternehmens unterstützt und zahlreiche Kinesiologinnen im Ausbau der eigenen Praxis beraten.

Ergänzt wird das Buch durch ein Literaturverzeichnis, nützliche Online-Adressen und Netzwerke. Im Anhang finden sich zudem hilfreiche Arbeitspapiere zur Planung und Umsetzung.

Anita Berres:

Erfolgreich, weiblich – Kinesiologin!

Leitfaden für Marketing & Vertrieb kinesiologischer Praxen von der Gründung bis zum Ausbau

224 Seiten, gebundene Ausgabe

August 2012, Verlag Books on Demand, Norderstedt

39,90 EUR

ISBN-10: 3844838767

ISBN-13: 978-3844838763

Ansprechpartnerin für weitere Information, auch den Kontakt zur Autorin:

Birgit Siegle, Telefon: 072 43 / 21 666, E-Mail: siegle@berres.biz

Auszug aus Kunden-Rezensionen bei amazon:

Von einer Praktikerin für die Praxis:

Durch die Lektüre des Buches habe ich verstanden, wie ich Marketing und Vertrieb plane und wie ich Preise und Angebote gestalte, die bei Klienten ankommen. Ich weiß nun um die Besonderheiten von Akquise – und wie ich sie schmerzfrei für mich angehen muss und ich nutze Empfehlungsmarketing als strategische Vorgehensweise zur Kundengewinnung. Und mir ist klar geworden, dass mich Marketing und Vertrieb als Unternehmerin beständig begleiten und neben meiner fachlichen Weiterbildung Aufmerksamkeit und Zeit brauchen wird....

Neben den fachlichen Kapiteln zu Marketing und Vertrieb hat mich die fiktive Geschichte vom Praxisauf- und ausbau von Ingrid in sieben Akten überzeugt. Auch die fünf Interviews mit Kinesiologinnen sind sehr gelungen, denn sie lassen mich an Erfahrungen anderer teilhaben. Kurz: das Buch ist rundum gelungen, hoch informativ und umsetzbar – ein Arbeitsbuch eben, das ich nur empfehlen kann.

Das Wichtigste klar und kompetent zusammengefasst!

... am bestens haben mir die Interviews und die Geschichte von Ingrid besonders gut gefallen. Es ist sehr informativ, umfaßt viele Aspekte der Selbständigkeit. Es ist witzig und macht das Buch "lebendig", eine sehr angenehme Abwechslung.

Das Buch ist besonders für Existenzgründerinnen ohne BWL-Hintergrund nützlich, für Kinesiologinnen (so wie im Buch Titel angekündigt), aber auch für andere Berufe. Viele praktischen Tipps werden gegeben. Dass die Autorin sich auch selbständig gemacht hat und viele Unternehmen erfolgreich berät, merkt man in den Erläuterungen.

Gelungen!

Anita Berres Buch ist nicht nur was für Kinesiologinnen, sondern für alle die sich in einem Dienstleistungsunternehmen selbstständig machen wollen. Übersichtlich und klar strukturiert werden sämtliche Gründungsfragen auf den Grund gegangen. Mir persönlich haben die zahlreichen praktischen und einfachen Übungen gefallen. Vollends überzeugt hat mich das Buch, durch die Miteinbeziehung von Lebenshintergründen wie Familie und selbstständig in "Teilzeit"... Vielen Dank!