

Inhaltsverzeichnis

1 Die Geschichte des Empfehlens	1
Literatur	4
2 Ihr Umfeld als Unternehmer	5
2.1 Ihr Produkt und Ihre Dienstleistung	7
2.2 Ihre Kunden	9
2.3 Ihr Marketing-Mix	10
2.4 Ihre Persönlichkeit	12
Literatur	14
3 Das Kapital für Empfehlungsmarketing	15
3.1 Netzwerk	16
3.1.1 Vertrauen als Basis der Netzwerkarbeit	17
3.1.2 Strategisches Empfehlungsmarketing	18
3.2 Reputation	20
3.3 Netzwerkfähigkeiten	21
Literatur	23
4 Warum Empfehlungsmarketing?	25
4.1 Lokale Präsenz aufbauen und zeigen	25
4.2 Digitale Präsenz aufbauen und zeigen	26
4.3 Influencer	30
4.4 Unternehmensgröße ist kein Kriterium	31
4.5 Akquise erweitern	32
4.6 Kontaktnetzwerk erweitern	33
4.7 Empfehlungen geben und erhalten	34
4.8 Für Kunden zum Problemlöser werden	36

5 Grenzen des Empfehlungsmarketings	37
Literatur.....	38
6 Anwendung von Empfehlungsmarketing in der Praxis	39
7 Fazit	41
Literatur.....	41