

Verlagsprogramm 2011

PreSales
Marketing

Social Media

XING

Kunden-
gewinnung

Marketing-
strategie



Social
Network
Marketing

Internet-
Marketing

Facebook

Liebe Leserinnen und Leser,

Der Nabenhauer Verlag ist der Fach –und Sachbuchverlag der Nabenhauer Consulting GmbH und somit eine der Säulen des Unternehmens. Im Mittelpunkt der Unternehmensphilosophie steht „Business mit Herz“. Wir sind der festen Überzeugung, dass Business mit Herz möglich und auch nötig ist und sich nachhaltig rechnet! Nur derjenige hat nachhaltigen Erfolg, der sein Know-how sowie seine Erfahrungen teilt. Wir fühlen uns dieser Mission verpflichtet.

Der Verlag ist thematisch auf die Themen Vertrieb und Marketing spezialisiert. Praktisch umsetzbare, sofort anzuwendende Fachinformationen sowie Tipps und Ratschläge für Berufspraktiker stehen im Mittelpunkt. Letztendlich genau das, was ich mir als Leser und Praktiker auch immer von Verlagen gewünscht habe.

Als Gründer von Nabenhauer Consulting habe ich reichliche Erfahrungen mit der innovativen Marketing Methode „PreSales Marketing“, die ich in meinen Büchern dokumentiert habe. Aber was genau ist „PreSales Marketing“? PreSales Marketing ist eine neue Methode zur Vertriebsanbahnung, die mithilfe der sozialen Medien im Internet völlig automatisiert zu neuen Kundenkontakten führt. Und – sie funktioniert!

Der Nabenhauer Verlag achtet auf die Umsetzbarkeit, den Praxisbezug und die Verständlichkeit seiner Werke. Leute, die im Beruf erfolgreich sind bzw. sein wollen, erwarten heute schnelle und bequeme Informationen. Daher müssen Informationen wesentlich und kompakt sein. Bei allen Produkten können Sie hohe Qualität, Aktualität und Zuverlässigkeit der Informationen voraussetzen. Mit unseren Büchern wollen wir vor allem Unternehmer und Führungskräfte ansprechen, auch Selbständige und alle, die mit Vertrieb und Marketing zu tun haben oder sich dafür interessieren.

Wir hoffen, dass Ihnen unser erstes kleines Programm gefällt. Es ist ein Anfang, dem noch viele spannende und interessante Titel folgen sollen. Wir freuen uns auf Rückmeldungen von Ihnen, Verbesserungsvorschläge, sinnvolle Programmweiterungen, die Sie sich als Leser von uns wünschen oder die Sie gar als unser Autor beitragen können. Wir freuen uns darauf, Sie in den kommenden Monaten und Jahren immer wieder mal angenehm überraschen zu können.

Viel Spaß mit unseren Büchern wünscht Ihnen Ihr



Robert Nabenhauer



Robert Nabenhauer

Autor und Inhaber des Nabenhauer Verlags,
einer Marke der Nabenhauer Consulting GmbH

Auszeichnungen

Robert Nabenhauer ist Preisträger mehrerer bedeutender Wettbewerbe. Hier finden Sie eine Auswahl seiner Auszeichnungen:



▪ Temp-Award
Gewinner, 2010



▪ Fairness-Siegel
2009-2011,
Fairness Stiftung



▪ TomY-Gold-Home-
page-Award, 2008

▪ Großer Preis des
Mittelstands, 2008

▪ Awards.tk - Award
in Gold, 2008



▪ Zeitschrift „Deutscher
Drucker“ - Website
der Woche, 2007



▪ ISO 9001 Zertifizie-
rung mit Auszeich-
nung, 2008

Weitere Informationen:
www.robert-nabenhauer.com

„Ich kenn dich – darum kauf ich“

Warum in der neuen Wirtschaft vor dem Geschäft die persönliche Beziehung steht.

In diesem Buch erläutert der Autor die Wirkungsweise des Empfehlungsmarketings mit Einbezug der neuen sozialen Medien und der wirkungsvollen traditionellen Marketingmethoden. Die nachhaltige Ausgestaltung von Geschäftsbeziehungen steht hierbei im Vordergrund: wie erreichen die Leser einen möglichst persönlichen und wertschätzenden Austausch zwischen Ihnen und Ihren Kontakten, um so treue Kunden auf Dauer zu erhalten?

188 Seiten, Softcover, Mai 2011

Print:	ISBN 978-3-03786-005-2	24,90 Euro (D, AT)
E-Book, PDF:	ISBN 978-3-03786-002-1	19,90 Euro (D, AT)
E-Book, EPUB:	ISBN 978-3-03786-008-3	19,90 Euro (D, AT)



„Der PreSales Marketing Praxisleitfaden“

XING erfolgreich nutzen

In diesem Fachbuch steht die praktische Anwendung des PreSales Marketings im Vordergrund.

Anhand vieler praktischer Tipps und zahlreicher Abbildungen wird am Beispiel des Business-Portals XING gezeigt, wie effizient und wirkungsvoll der Kontaktaufbau und die Kontaktpflege über soziale Netzwerke zu direkten Verkaufserfolgen führen können.

397 Seiten, Softcover, Mai 2011

Print:	ISBN 978-3-03786-003-8	69,90 Euro (D, AT)
E-Book, PDF:	ISBN 978-3-03786-015-1	59,90 Euro (D, AT)
E-Book, EPUB:	ISBN 978-3-03786-006-9	59,90 Euro (D, AT)



„Der PreSales Marketing Kundenmagnet“

So gewinnen Sie automatisch neue Kunden im Web.

Im diesem Ratgeber steht der effiziente Automatismus im Fokus: wie gewinne ich automatisch neue Kunden? Wie lässt sich die Pflege dieser Kontakte möglichst effizient und effektiv gestalten? Die Antworten auf diese Fragen geben dem Leser handfeste Tipps und Anwendungsbeispiele mit auf den Weg, die sich für einen ganzheitlichen Unternehmenserfolg direkt im Geschäftsalltag umsetzen lassen.

104 Seiten, Softcover, Mai 2011

Print:	ISBN 978-3-03786-004-5	29,90 Euro (D, AT)
E-Book, PDF:	ISBN 978-3-03786-001-4	39,90 Euro (D, AT)
E-Book, EPUB:	ISBN 978-3-03786-007-6	39,90 Euro (D, AT)



„Business mit Herz ist möglich,
nötig – und rechnet sich!“

Robert Nabenhauer



PRESALES
MARKETING



Vertrieb

Nabenhauer Verlag
c/o Agentur Schönig
Marbachweg 352
60320 Frankfurt am Main

Tel. +49 (0) 69 / 94 59 84 24
Fax +49 (0) 69 / 94 59 84 25
E-Mail info@agentur-schoenig.de

Verlagsanschrift

Nabenhauer Verlag
eine Marke der Nabenhauer Consulting GmbH
Weidenhofstrasse 22
CH-9323 Steinach

E-Mail info@nabenhauer-verlag.com
www.nabenhauer-verlag.com

Verlagsvertretung Deutschland

Thomas Ohlsen
Berkersheimer Bahnstraße 42
60435 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 / 366 052 05
Fax +49 (0) 69 / 366 052 06
E-Mail ohlsen@agentur-schoenig.de

Auslieferung Deutschland

HEROLD Auslieferung und Service GmbH
Raiffeisenallee 10
82041 Oberhaching
Elisabeth Weck
Tel. +49 (0) 89 / 61 38 71 - 11
Fax +49 (0) 89 / 61 38 71 - 20
E-Mail e.weck@herold-va.de

Für alle Anfragen zum Programm,
zu Erscheinungsterminen oder
Bestellmöglichkeiten wenden
Sie sich bitte an die Agentur Schönig.

**Aktuelle Informationen im Internet:
www.nabenhauer-verlag.com**