

PreSales Marketing - Durchstarten mit neuen Kontakten: Nabenhauer Consulting stellt neues Buch vor

***Steinach/St. Gallen im Mai 2011* Nabenhauer Consulting stellt im neuen Handbuch für Unternehmer und Vertriebler mit dem Titel „Der PreSales Marketing Praxisleitfaden – XING erfolgreich nutzen“ effektive Methoden für eine einfache Vertriebsanbahnung mittels Nutzung von Social Networks vor.**

Der Unternehmer und Buchautor Robert Nabenhauer stellt in seinem Buch „Der PreSales Marketing Praxisleitfaden – XING erfolgreich nutzen“ auf 380 Seiten die Methoden vor, die eine einfache und effiziente Vertriebsanbahnung mittels effektiven Kontaktmanagements ermöglichen.

Durch Nutzung von Social Media Netzwerken lassen sich in einfachen Schritten neue Kontakte generieren, pflegen und für die weitere Vertriebsanbahnung nutzen. Das von Robert Nabenhauer vorgestellte Prinzip überzeugt dabei durch klare Schritte und Vorgehensweisen: durch effektives Kontaktmanagement werden aus Fremden potentielle Kunden, die aufgrund persönlicher Verbindungen die Entscheidung für ein Produkt fällen.

Robert Nabenhauer greift damit die Wirkungsweise der Social Networks auf, deren Nutzer bevorzugt aufgrund von persönlichen Verbindungen und Empfehlungen von exponierten Bekannten – sogenannten Gatekeepern – Kaufentscheidungen treffen. Die Werbung für ein spezifisches Produkt steht dabei im Hintergrund.

Für Robert Nabenhauer steht die synergetische Verbindung zwischen den Kontakten im Vordergrund. PreSales Marketing wendet sich deshalb ausdrücklich an diejenigen, die auf einen wertvollen Austausch zwischen Kontakten und potentiellen Kunden Wert legen.

Robert Nabenhauer beschreibt im Buch "Der PreSales Marketing Praxisleitfaden – XING erfolgreich nutzen" effektive Methoden, wie dieser wertvolle Austausch stattfinden kann: durch Empfehlungen, Informationsmanagement und personalisierte Angebote erhalten potentielle Kunden als nützlich einzustufende Informationen.

Neben dem Mehrwert für Kontakte und Kunden wird für die Anwender von PreSales Marketing Methoden eine Vielzahl an arbeitserleichternden Methoden, Tools und Plugins beschrieben. Die durch die Anwendung

dieser Methoden erreichte Zeitersparnis kann umgehend in die Kontaktpflege reinvestiert werden.

Das Buch „Der PreSales Marketing Praxisleitfaden – XING erfolgreich nutzen“ ist zum Preis von 69,90 Euro im Handel oder direkt unter <http://shop.nabenhauer-consulting.com/> als eBook erhältlich.

Informationen zum Unternehmen Nabenhauer Consulting:

Nabenhauer Consulting entstand aus der Vision von Gründer Robert Nabenhauer und beschreitet neue Wege in der Beratung. Im Fokus steht die Beratung von Unternehmen, die sich mit umfassenden Konzepten und neuen Wegen für ihren unternehmerischen Erfolg auseinander setzen wollen. Robert Nabenhauer hat sich bereits vielfach als erfolgreicher Buchautor und Unternehmer einen Namen gemacht.

Kontaktinformationen allgemein:

Nabenhauer Consulting GmbH

Geschäftsführer

Robert Nabenhauer

Weidenhofstrasse 22

CH-9323 Steinach

info@nabenhauer-consulting.com

www.nabenhauer-consulting.com www.presalesmarketing.com

Kontaktinformation Presse:

Robert Nabenhauer

presse@nabenhauer-consulting.com

Tel. +41 / 71 440 40 28

Bildmaterial und Logo in druckfähiger Auflösung unter:

www.nabenhauer-consulting.com/presse

ca. 2.770 Zeichen, Abdruck honorarfrei, Belegheft erbeten.