
Wie kommen Mittelständler an neue Kunden und Wachstumskapital -Leadfabrik und Deutsche Börse veranstalten dazu Praxisworkshops

Veröffentlicht am: 12.10.2010, 11:50

Pressemitteilung von: **Leadfabrik GmbH & Co. KG // Mark Muschelknautz**

Veranstaltungsreihe im süddeutschen Raum zum Thema Wachstum und Neukundengewinnung. Vorgestellt werden Praxistipps und Strategien für Entscheider kleiner und mittlerer Unternehmen. Veranstalter ist der Marketinglösungsanbieter Leadfabrik, Partner sind die Deutsche Börse, der High-Tech Gründerfonds, Mindjet und bwcon.

Offenbach am Main, 12. Oktober 2010 - Die Leadfabrik GmbH & Co. KG, Spezialist im Bereich Neukundengewinnung, startet im Oktober gemeinsam mit ihren Partnern die zweite Veranstaltungsreihe zum Thema Neukundengewinnung, dieses Mal mit dem Schwerpunkt "Erfolgskriterien für Wachstum". Mit den drei Praxisworkshops richten sich die Experten insbesondere an alle mittelständischen Unternehmen mit konkreten Wachstumsplänen.

Damit mittelständische Unternehmen wachsen können, kommt es neben einer guten Strategie und dem richtigen Personal in der Praxis auf drei einfache Erfolgsfaktoren an: Leadgenerierung, Vertrieb und Kapital. Doch gerade bei diesen Erfolgsfaktoren haben Unternehmen oft Probleme, die richtigen Ansätze zu finden und so die Unternehmensentwicklung effektiv zu unterstützen.

Wo kommen neue Kunden her, wie erreicht man Interessenten? Welche Medien und Marketingkanäle lohnen sich in Zeiten von Web2.0 und Facebook? Vor allem die Fähigkeiten im operativen Marketing, die sogenannte Leadgenerierung, erweisen sich für Mittelständler häufig als kriegsentscheidend.

Auch die Qualität und Schlagkraft des eigenen Vertriebs kann über den Unternehmenserfolg entscheiden. Wie positioniert man sich am wirksamsten? Wie erzeugt man Anfragen für die Verkäufer?

Was sind essenzielle Erfolgsfaktoren, um wachsen zu können? Wie kommen wachstumswillige Unternehmen an Kapital? Welche Alternativen gibt es, worauf legen Investoren wert?

Diese und weitere Fragen werden von Experten der Leadfabrik, der Deutsche Börse AG, des High-Tech Gründerfonds und von Mindjet in dem vierstündigen Praxisworkshop beantwortet.

Geplant sind Vorträge zu folgenden Themen:

- Wie man Neukunden gewinnt - Kampagnen statt Aktionen.
- Kapital von der Börse - eine Perspektive für Mittelständler?
- Wie gehen Frühphasen-Investoren vor?
- Wie Vertrieb auf Wachstum ausgerichtet wird.

Die drei Veranstaltungen finden statt in Mannheim (21.Oktober), Stuttgart (26. Oktober) und München (11. November), jeweils von 14 bis 18 Uhr. Die Teilnahmegebühren betragen pro Person 49 Euro (Frühbucherpreis) und 89 Euro (ab 14 Tage vor der Veranstaltung). Weitere Informationen zu den Workshops und Anmeldung unter www.MeineNeuenKunden.de .

Pressekontakt

Herr Mark Muschelknautz

Leadfabrik GmbH & Co. KG

Berliner Straße 257

63067 Offenbach am Main, Deutschland

Telefon:

E-Mail: presse@leadfabrik.de

Website: www.leadfabrik.de

Firmenportrait

Leadfabrik ist ein Lösungsanbieter, der sich insbesondere auf die Neukundengewinnung mittelständischer Unternehmen spezialisiert hat. Dazu betreibt Leadfabrik eine eigene Internet-Plattform zur Planung und Durchführung von Marketingkampagnen und zur Koordination aller beteiligten Ressourcen. Kunden können auf der Plattform den Status und Verlauf ihrer Kampagnen verfolgen, Aufgaben verteilen, sowie aktuelle Erfolgsreports abrufen. Zur Unterstützung steht Ihnen dabei ein persönlicher Marketingberater zur Verfügung.

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Pressportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Pressportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.de/haftungsausschluss>