

Zich

## Intelligente Werbung, Exzellentes Marketing

Ein praktischer Leitfaden zu Kundenpsychologie und Neuromarketing, Prozessen und Partnermanagement

Dieses Buch richtet sich an Marketingverantwortliche und Agenturen. Es bietet eine pragmatische Vorgehensweise für die Erstellung von "Advertisements that sell": - ein Reifegradmodell (Basic, Managed, Advanced, Excellent), anhand dessen jeder Mitarbeiter und jede Führungskraft schnell feststellen kann, wie gut die Marketingorganisation wirklich ist und ob noch unentdeckte Reserven in ihr stecken, und - ein Referenzmodell, an dem jeder Marketer seine Abläufe und Strukturen spiegeln kann, um gezielt Ansatzpunkte für die Optimierung der Marketingprozesse zu identifizieren. Diese Modelle orientieren sich an den drei Grundbausteinen der Exzellenz für effiziente und erfolgreiche Marketingkommunikation: - "Wie muss ich meine Werbung gestalten, dass der Adressat nicht nur auf sie aufmerksam wird, sondern auch sofort versteht, welches Bedürfnis er haben soll?" - "Wie komme ich schnell und wirksam zu einem sehr guten Ergebnis für meine Markenführung?" - Und da es noch schwieriger ist, Ideen umzusetzen, als sie zu generieren, bietet das Buch praxisorientierte Prozesse und Leitlinien, mit denen der Leser die Erkenntnisse aus den anderen Bereichen umsetzen und dabei auch noch die Marketingeffizienz "monitoren" kann. Untermauert wird dies alles durch gute und schlechte Beispiele; Checklisten und Templates erleichtern die praktische Umsetzung.



**39,90 €**  
37,29 € (zzgl. MwSt.)

*Kurzfristig nicht lieferbar, wird unverzüglich nach Lieferbarkeit versandt.*

**Artikelnummer:** 9783895783777  
**Medium:** Buch  
**ISBN:** 978-3-89578-377-7  
**Verlag:** Publicis Kommunikationsag  
**Erscheinungstermin:** 22.02.2012  
**Sprache(n):** Deutsch  
**Auflage:** 1. Auflage 2012  
**Produktform:** Gebunden  
**Gewicht:** 746 g  
**Seiten:** 338  
**Format (B x H):** 148 x 229 mm

