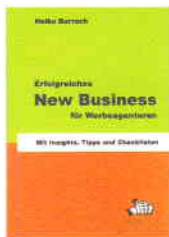


Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen

Business Village, 24,90 Euro, 282 Seiten



Schritt für Schritt: New-Business-Berater Heiko Burrack zieht sich seine eigenen Konkurrenten heran – steht in seinem neuen Buch doch so ziemlich alles über New Business, was man wissen muss. Das Ganze ist übersichtlich aufbereitet und leicht verständlich. Von der Positionierung über die erste Kontaktaufnahme bis hin zur Präsentation erläutert Burrack Schritt für Schritt den Weg zum Etat-Gewinn. Außerdem gewährt er Einblicke in die Welt des Einkaufs der Werbungtreibenden – „Die bösen Buben?“. Dafür hat sich Burrack mit mehreren Einkäufern großer Unternehmen zusammengesetzt und sich angehört, was sie von Agenturen erwarten. Gastbeiträge u.a. von Ex-BBDO-Sprecherin Ingeborg Trampe oder Jan Diekmann von DDB sorgen für weitere Perspektiven, ein Kapitel über Agenturen im Ausland gewährt den Blick über den Teller- rand. Checklisten am Ende fassen alles Wichtige noch mal zusammen.

→ **Guter Leitfaden für Anfänger**