

BURRACK, HEIKO

### **MATCHING – MARKETING-ENTSCHEIDER IM DIALOG**

Was sagen die Marketingleute der Unternehmen dazu, wie Agenturen bei der Neukundengewinnung vorgehen? Und welchen Rat geben Agenturchefs den Marketingleuten, wenn die auf der Suche nach neuen Dienstleistern und Agenturen sind? New-Business-Spezialist Heiko Burrack hat über 80 Fachleute aus dem Marketing, Agenturchefs und Branchenexperten interviewt, um diese Fragen zu klären. Herausgekommen

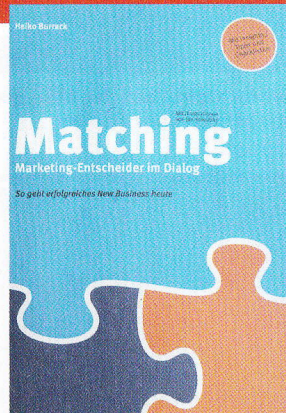
ist ein praxisorientierter Akquiseratgeber für Agenturen und eine nützliche Auswahlhilfe fürs Marketing.

So sehen Marketingexperten die Tendenz eher weg von der 360-Grad-Agentur und halten Full-Service-Agenturen, besonders wenn sie klein sind, für unglaublich. Außerdem haben Agenturen immer noch den Ruf, selbstverliebt zu sein. Konzentriert man sich mehr auf den

Kunden, steigt auch der Erfolg. Unternehmen wiederum sollten bei der Aufgabenstellung ganz deutlich und klar sagen, was sie wollen.

Das Buch ist in zwei Teile geteilt: einmal aus der Sicht der Unternehmen, einmal aus der der Agenturen. Illustriert ist es mit bunten Zeichnungen von Jan Kowalsky. *ks*

» [newbusinessverlag.de](http://newbusinessverlag.de)



**212 Seiten**  
**ISBN: 978-3-936182-51-4**  
**29,80 Euro**