

Wer macht wie Neugeschäft?

STUDIE · Neugeschäft ist das wichtigste Thema für Agenturen überhaupt: Wie gelingt es, neue Kunden zu holen? Wer ist dafür zuständig? Wie viel Energie und Zeit sind nötig? Antworten auf diese und andere Fragen versucht eine Studie zu bringen, die W&V gemeinsam mit dem Berater Heiko Burrack durchführt. Eine Vorgängerstudie gab es im Juni 2004. Die wichtigsten Ergebnisse und was sie für Agenturchefs bedeuten, veröffentlicht W&V in einer der Printausgaben. Mehr unter: www.wuv.burrack.de

ph