



Das Top-Seminar
mit dem renommierten
Praxisexperten
Peter Sawtschenko

TROJANER-STRATEGIEN

Neukunden zum Nulltarif
und was Sie tun müssen,
damit Ihre Kunden Ihre
Werbung bezahlen.

**Paradigmenwechsel in der
Neukundengewinnung**

SAWTSCHENKO INSTITUT
FÜR POSITIONIERUNGS- & MARKTNISCHEN-STRATEGIEN



INDUSTRIESTRASSE 15, D-64380 ROSSDORF, TEL.: 0049 (0) 61 54 - 90 33, FAX: 0049 (0) 61 54 - 8 34 31
E-MAIL: INSTITUT@SAWTSCHENKO.DE, INTERNET: WWW.SAWTSCHENKO.DE

Die Trojaner-Strategie: Setzen Sie sich unverschämte Ziele bei der Neukundengewinnung.



Die Hoffnungsfalle: Marketinginstrumente

Die Neukundengewinnung ist in der Regel aufwendig und teuer. Bei der Akquise von Neukunden verlassen sich noch immer viele Unternehmen auf die alte und Geld vernichtende Hoffnungsfalle „Marketinginstrumente“ zu denen z. B. Anzeigen, Messebesuche, Mailings, Telefon- und Empfehlungsmarketing zählen.

Bei einer Mailingaktion mit nur 0,5 Prozent Rücklauf - dabei sprechen wir noch nicht von der Umwandlung in einen Neukunden - werden 99,5 Prozent des Werbebudget vernichtet. Die wertvolle Liquidität ist nicht weg, sondern das Geld haben anderer Hoffnungsträger auf ihrem Konto. In der Regel werden über 90 Prozent des Werbebudgets sinnlos ausgegeben.

Wenn man die Kaufkraft und Lebenszeit eines Neukunden berechnet, hat sich der Aufwand unterm Strich oft nicht gelohnt. Viele KMU lernen: Die Neukundengewinnungsaktionen haben nicht mehr den gewünschten Erfolg und Werbung bringt nichts – das ist etwas für die großen Unternehmen. Doch auch diese sitzen in der gleichen Hoffnungsfalle. Bleibt die Frage: Was tun?

Die Trojaner-Strategien: Neue Kunden zum Nulltarif gewinnen

Wie man durch den Einsatz von intelligenten Trojanern mit signifikant weniger Werbebudget – oder sogar zum Nulltarif – ungewöhnliche Erfolge erzielt? Peter Sawtschenko stellt das alte und Geld vernichtende Marketingdenken auf den Kopf.

Ein Trojaner kann ungewöhnlich schnell die Positionierung Ihres Unternehmens am Markt verbessern und die Markenbekanntheit steigern. Die Trojaner - Strategie kann in Zukunft Ihren Positionierungserfolg, Ihren Marketingerfolg und Ihre Neukundengewinnung positiv verändern. Wie gelungene Trojaner - Strategien aussehen und mit welchen Denkmodellen jedes Unternehmen gezielt nach Lösungen suchen kann, vermittelt der Praxisexperte aus erster Hand.

Ziele und Themen des 1-Tages-Seminars: „Trojaner-Strategien“

Im Seminar werden zunächst die theoretischen Grundlagen der Trojaner-Strategien behandelt. Dann wird in Einzel- und Gruppenarbeit anhand vieler Praxisbeispiele die Basis möglicher Trojaner-Strategien für das eigene Unternehmen erarbeitet.

Trojaner als Multitalent – aus der Praxis für die Praxis

- Wie Sie mit intelligenten Trojaner - Strategien neue Kunden zum Nulltarif gewinnen.
- Suchen Sie in Zukunft nicht neue Kunden im Markt, sondern sorgen Sie dafür, dass die Kunden unbedingt Kontakt zu Ihnen suchen und auf Ihr Unternehmen zukommen.
- Trojaner als Domino-Strategie, um Hemmschwellen abzubauen.
- Streuverluste mithilfe intelligenter Trojaner auf null reduzieren.
- Verkaufen Sie Ihre Werbung: Entwickeln Sie Ideen, die Ihre Werbung so wertvoll machen, dass Kunden sogar bereit sind, dafür zu bezahlen.

Begeisterte Stimmen zu Peter Sawtschenko

„... ein Seminar, das die Chancen und nicht die Probleme fokussiert...
...das Mut macht, andere Wege zu gehen, um Einzigartigkeit zu erreichen - und das in einer Zeit, wo immer mehr kopiert wird.“

Helmut Lind,
Vorstandsvorsitzender der Sparda-Bank München eG

„Es war ein sehr intensiver, anstrengender, informativer, fordernder, interessanter, lehrreicher, spannender und auch lustiger Workshop.“

Petra Kinast, Bene AG

„Herr Sawtschenko hat mir persönlich durch das Seminar zur qualifizierten Positionierung geholfen. Durch die gelernten Strategien hebe ich mich von meinen Mitbewerbern klar ab. So wird mein Unternehmen zum Leuchtturm. Danke!“

WerbeClick, Dieter Schuller

„Vor allem die praxisorientierte Darstellung und die wohlthuende Klarheit der Sprache – ohne verbale Verrenkungen, nichtsagende Worthülsen und aufgeplusterte Termini – haben uns beeindruckt“

Wolfgang Bassenauer,
Gewerbeverein Griesheim e. V.

„Die Positionierungsstrategien haben mir nicht nur aus der Stagnation meines Unternehmens geholfen, sondern mich auch darin unterstützt, mein Unternehmen bereits nach 18 Monaten zu einem viel höheren Wert, als es vorher möglich gewesen wäre, zu verkaufen.“

Stefan Merath,
Unternehmercoach



Die Neukundengewinnung erfordert neue, intelligente Wege

Veröffentlichungen:



Referenzen:

Tetra Pak
 Jafra Cosmetics
 Rewe
 FAZ
 Dow Corning
 Coop Bank
 Röhm
 AT&T
 Südhessische Gas und Wasser AG
 Hessenwasser
 RückenVital-Zentrum
 Kösterbau GmbH
 SI-Projects GmbH
 3D Systems
 Gecam AG
 Bene AG
 Seiwert Institut
 DISG
 Arcadis
 Volksbank Michelstadt
 Telekom
 IHK Frankfurt
 Internationaler Bus-Touristikverband
 LivingLogic AG
 Proplast GmbH
 Garant GmbH u.v.m.

- Entwickeln Sie clevere Trojaner-Strategien, über die sogar die Presse schreibt.
- Wie man mit Co-Branding-Strategien den „Goldstandard an Glaubwürdigkeit“ schafft.

Dipl.-Ing. (FH) Peter Sawtschenko

ist unumstritten der führende Praxisexperte für Positionierung im deutschsprachigen Raum. In seinen Vorträgen und Seminaren nimmt der erfischende Redner seine Zuhörer mit auf eine stets spannende und überraschende Exkursion in die Welt der Positionierungsstrategien. Er zeigt, wie man Spezialisierungsnischen findet und selbst in einer Krise ungewöhnliche Erfolge erzielen kann. Er begeistert durch seine höchst unterhaltsame, manchmal auch provozierende Art und vermittelt dabei völlig neue Sichtweisen und Denkanstöße.

Bevor er sich 1991 selbstständig machte, arbeitete er in internationalen Dialogmarketing-Agenturen (Ogilvy & Mather Direkt, TBWA, Wunderman) für Kunden wie: Shell, Hewlett Packard, American Express, Colgate, Rank Xerox, Avis, British Airways, Schneekoppe, KKB-Bank, Eismann, Colonia etc. Der anerkannte Sachbuchautor ist neben seinen Tätigkeiten als Consultant und Aufsichtsratsvorsitzender auch Gastdozent an der Johann-Wolfgang - Goethe - Universität in Frankfurt am Main und war bei der Entwicklung des neuen „EKS-Unternehmens-Strategie-Handbuchs“ (FAZ) beratend tätig. Er ist Gewinner des Strategiepreises 2007 und gehört zu den Top 100 der Referenten bei „Speakers Excellence“.

Weitere begeisterte Stimmen zu Peter Sawtschenko

„Ich möchte mich noch einmal für die tollen zwei Tage bedanken. Insbesondere Ihre persönliche Art und die Fachkompetenz sowie die Fähigkeit in kürzester Zeit elementare Dinge zu erfassen und rüber zu bringen haben mich sehr begeistert. Das ganze hat etwas sehr Positives losgetreten... Ich sehe nun endlich etwas Licht am Horizont und werde mein Leben mehr nach meinen Stärken und Spezialitäten ausrichten und auch lernen zum richtigen Zeitpunkt „Nein“ zu sagen.“
 Bernd Kreuzinger, Kreuzinger IT-trilogie

„Kompakt – intensiv – EKS hoch 3. Der rote Faden für die Praxis.“
 Gerhard Deibert, Deibert & Partner GmbH

„Ein unverzichtbares Training für jeden Unternehmer.“
 Wolfgang Kehl, Assist

„Ihr Seminar hat mir den Kopf aus dem Sand gezogen. Danke.“
 Monika Warner, VoxSana

„Eine lohnende Veranstaltung mit überraschenden Erkenntnissen.“
 Eva-Maria Siuda, stark.mit.stil

„Der Workshop war sehr motivierend, informativ und klärend.“
 Ulrike Janisch, AVITA

„Der Seminarleiter ist sehr kompetent. Das Seminar war sehr dicht, sehr informativ, vielfältig, praxisnah mit viele praktischen Beispielen und Impulsen zur Weiterarbeit und Vertiefung, was mir wirtschaftlichen Erfolg sichert.“
 Ulrike Pilz-Kusch, Well-Concept

„Durch die Sachkompetenz von Peter Sawtschenko, sein breites Allgemeinwissen und die Fähigkeit, sich auch in diesen nicht industriellen Arbeitsbereich hinein zu versetzen – und zu fühlen – ist es gelungen, unsere Arbeit anschaulich und überzeugend darzustellen. Seit wir mit der neuen Strategie arbeiten, ist die Nachfrage um mehr als 100% gestiegen. Die Fachkenntnis von Peter Sawtschenko hat in allen Branchen ihre Gültigkeit und lässt sich immer anwenden, wenn es Engpässe zu überbrücken gilt.“
 Heinz Schönemann, Regenbogenhaus, Kinder- und Jugendheim



Anmeldung zum 1-Tages-Seminar Trojaner-Strategien

Schneller geht's per Fax 0 61 54 - 83 43 1

VERANSTALTUNGSTERMINE:

TERMINE 2008 (bitte ankreuzen)

- 29. Februar 2008
- 14. März 2008
- 14. April 2008

Beginn: 8:59 Uhr, Ende ca. 18:59 Uhr.

- Ich bin Mitglied im StrategieForum. **(bitte ankreuzen)**
- Ich bin kein Mitglied im StrategieForum. **(bitte ankreuzen)**

Offene Restplätze können auch Nicht-Mitglieder zum Vorzugspreis buchen. Mitglieder des StrategieForums haben Vorrang.

VERANSTALTUNGSORT:

**Maritim Rhein-Main Hotel
Am Kavalleriesand 6
D-64295 Darmstadt**

**Fon: +49 (0) 61 51 - 303-0
Fax: +49 (0) 61 51 - 303-111**

**info.dam@maritim.de
http://www.maritim.de**

Vorzugspreise für Mitglieder im StrategieForum e.V.
Investition für einen Tage inkl. Seminarunterlagen
580,00 Euro + MwSt. (inkl. MwSt. 690,20 €)
Inkl. Mittagessen (mit einem alkoholfreien Getränk)
und zwei Kaffeepausen
(Regulär 980,00 € + MwSt.)
Allg. Geschäftsbedingungen finden Sie im Internet
unter www.sawtschenko.de.

Anmeldebedingungen:

Die schriftliche Anmeldung muss sechs Wochen vor
Beginn eingegangen sein. Die Teilnehmerzahl je
Seminar ist begrenzt. Die Anmeldungen werden
nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Sie
erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei
sind – andernfalls informieren wir Sie sofort.

Zahlungsbedingungen:

Die Seminargebühr ist spätestens vier Wochen im
Voraus auf das unten stehende Konto zu entrichten.
(Vermerk auf dem Zahlungsträger: Trojaner-Seminar
und Veranstaltungsdatum) Die Rechnung wird Ihnen
danach umgehend zugestellt.

Zimmerreservierung:

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein
begrenzttes Zimmerkontingent zur Verfügung.
Nehmen Sie die Reservierung bitte rechtzeitig selbst
direkt im Hotel unter Berufung auf Sawtschenko
Institut vor. Die Anfahrtsskizze erhalten im Internet
unter www.maritim.de.

Anschrift (Rechnungsanschrift)

Firma

Vorname

Nachname

Straße oder Postfach

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Internet

Die Namen der weiteren Teilnehmer

Bei der Buchung für mehrerer Teilnehmer **aus einem Unternehmen** erhalten Sie
für den 2. und 3. Teilnehmer **20 % Nachlass auf die Seminargebühr.**
Beispiel: 1. Teilnehmer = 690,20, Euro inkl. MwSt. 2. und 3. Teilnehmer je = 552,16
Euro inkl. MwSt.

Vorname

Nachname

Vorname

Nachname

Rücktrittsbedingungen:

Bei Rücktritt bis 6 Wochen vor Seminarbeginn ist die Stornierung kosten-
frei, danach ist die volle Teilnehmergebühr zu entrichten. Bei Vermittlung
eines Ersatz-Teilnehmers entstehen selbstverständlich keine Kosten.
Gerichtsstand ist Darmstadt.

Ort/Datum

Unterschrift

SAWTSCHENKO INSTITUT

FÜR POSITIONIERUNGS- & MARKTNISCHEN-STRATEGIEN

◆ PETER SAWTSCHENKO
INDUSTRIESTRASSE 15
D-64380 ROSSDORF

◆ TEL.: 0 61 54 - 90 33
FAX: 0 61 54 - 8 34 31

◆ E-MAIL: INSTITUT@SAWTSCHENKO.DE
INTERNET: WWW.SAWTSCHENKO.DE

◆ STADT- UND KREISSPARKASSE
DARMSTADT BLZ: 508 501 50
KONTO-NR.: 600 28 20