

Positive Mundpropaganda lockt Neukunden

Saarbrücken. Gute Mundpropaganda bringt einem Geschäftsmann viele Neukunden. Das haben Untersuchungen von Marketingprofi Alexander Christiani (Foto: Maurer) ergeben, über die der Unternehmer-Coach in der Vortragsreihe „Impulse 2008 – Von den Besten profitieren“ am Mittwochabend in der Saarbrücker BMW-Niederlassung berichtete.

Ob eine Autowerkstatt auch noch nach Feierabend Winterreifen montiere oder ein Arzt einem



**Alexander
Christiani**

Kranken das Gefühl vermitteln, „der Patient des Tages“ zu sein – all das spreche sich positiv herum. „Oft sind es Service-Kleinigkeiten und kleine Extraleistungen, die Menschen emotionalisie-

ren.“ Ein gutes Fundament für gelungene Mundpropaganda sei auch, sich als Experte zu positionieren. Zwei andere Tipps des Bestsellerautors aus seinem Rat-schläge-Koffer: „Schreiben Sie Ihren besten Stammkunden Briefe und verschenken Sie Geldgutscheine.“ Zwei bis drei von vier Kunden lösten einen verschenkten 30-Euro-Gutschein ein, wenn sie wüssten, dass sie dabei kein Risiko eingingen.

Die von der *Saarbrücker Zeitung* als Medienpartner unterstützte Reihe wird am 13. und 14. Februar 2008 mit TV-Moderator Peter Hahne fortgesetzt. Er spricht über „Schluss mit lustig! Zwischen Spaßgesellschaft und Zuschauerdemokratie“. *ulo*