

Wunschkunden

Wie Sie gezielt die richtigen Kunden gewinnen.

Thomas Göller

Sachbuch | Mentoren Verlag (Mentoren-Media-Verlag)

Coverabbildung vorläufig.



Kurzbeschreibung

Das Buch zeigt, wie Selbstständige und Unternehmer durch klare Positionierung, Spezialisierung und ein starkes Expertenprofil genau die Kunden gewinnen, die zu ihnen passen. Mit praxistauglichen Modellen, Checklisten und Impulsen für Leads, Preise und Empfehlungen.

Zielgruppe

- Selbstständige, Berater:innen, Coaches und Trainer:innen
- Unternehmer:innen und Gründer:innen mit erklärungsbedürftigen Angeboten

Bibliografische Angaben

ISBN-13: 978-3-98641-032-2

Ausstattung: Hardcover | Format 143 x 206 mm

Erscheinungstermin: 19.03.2026

Preis (D): 20,00 €

Verlag: Mentoren Verlag

Warengruppe: Sachbuch

Verkaufsargumente

- Klare Positionierung statt Marketing-Beliebigkeit
- Praxisnah: Modelle, Checklisten und konkrete Umsetzungsimpulse
- Fokus auf Wunschkunden, Preisstärke und Empfehlungen
- Autor mit jahrzehntelanger Beratungs- und Mentoring-Erfahrung

Schlagwörter

Wunschkunden · Kundengewinnung · Positionierung · Marketing · Spezialisierung · Leads · Preisstrategie · Empfehlungsmarketing · Beratung · Coaching

Klassifikation

Marketing / Positionierung / Vertrieb

Über den Autor

Thomas Göller ist seit 1988 selbstständig und seit 1996 Berater und Mentor. Er hat über 1.200 Know-how-Unternehmer und -Unternehmerinnen begleitet und wirksame Strategien für Marketing, Positionierung und Honorierung entwickelt.

Über den Verlag

Der Mentoren-Media-Verlag veröffentlicht Bücher mit klarem Praxisnutzen und echtem Mehrwert. Unter dem Motto „Erfolg braucht Mentoren“ erscheinen Titel in den Imprints Mentoren Verlag, Telemach Verlag, Herodot Verlag und Heberia.