

INHALTSVERZEICHNIS

Unser Angebot für Sie	3
Vorwort	6
Warum Selbstmarketing so wichtig ist	7
Ihr Marketing-Mix.....	10
Produkt	11
Analyse der Ausgangssituation	11
Kennen Sie Ihre Werte?	11
Was treibt sie an?.....	12
Von Zielen und Wünschen	13
Benchmarking - von den Besten lernen	18
Kennen Sie Ihre Stärken und Schwächen?	20
Entwickeln Sie Ihren eigenen USP	21
Platz	23
Wo wollen Sie Ihr Produkt platzieren?	23
Promotion.....	24
Analysieren Sie Ihre Zielgruppe	24
Wer sind Ihre Kunden?	24
Suchen Sie die Kundennähe	28
Bedienen Sie die Kundenbedürfnisse.....	28
Kundentypen.....	29
Wer ist Ihr wichtigster Kunde?.....	31
Kleine Gelegenheiten mit Profilierungs-Potential	32
Profilierungsplattformen.....	34
Aufgaben mit Profilierungspotenzial.....	35
Überzeugendes Auftreten und Kommunizieren.....	38
Achten Sie auf Ihren Ruf.....	48
Beziehungsmanagement Networking	56
Reputationsmanagement	64
Preis	68
Schlusswort.....	70
Index	71
Anhang	73