



Das Wissensdossier zum Thema Akquise und Kundenbindung

Liebe Leserinnen und Leser,

23 Tage lang lief der **1. Business-Blog-Karneval** in Deutschland, besser: im deutschsprachigen Raum. Mit seiner Initiierung hat das **gastgebende Business-Weblog selbst-und-staendig** eine in den USA bereits weit verbreitete Idee aufgegriffen:

Bei einem Blog-Karneval arbeiten viele Experten-Weblogs über einen bestimmten Zeitraum hinweg an einem gemeinsamen Thema. Organisation, Themenvorgabe und "zentrale Anlaufstelle" liegen beim Gastgeber-Blog, alles andere funktioniert – Web 2.0 eben – dezentral: Alle teilnehmenden Weblogs – in unserem Fall haben sich auch nicht-bloggende Business-ExpertInnen mit Beiträgen beteiligt – erstellen Beiträge zum Thema in ihren Weblogs und lesen, verlinken und kommentieren sich auch untereinander.

Als Ergebnis des Blog-Karnevals stehen für Sie, die Leser und Leserinnen, zwei Nutzen:

1. Sie bekommen gratis ein umfangreiches Wissensdossier.
2. Sie haben die Gelegenheit, auf einen Schlag viele Experten-Weblogs und Business-ExpertInnen kennenzulernen, die sich täglich mit Ihren Interessen befassen.

Und hier ist es, Ihr Wissensdossier zum Thema

Akquise: Kunden und Aufträge finden und gewinnen.

Tipps, Informationen und Best-Practice-Beispiele zum Thema Kundenfindung und Kundenbindung.

Sie finden im Folgenden die grob nach Kategorien sortierte Liste aller **131 (!) Beiträge** – natürlich jeweils mit Link zum Beitrag der AutorInnen – die **53 Experten-Weblogs und nicht-bloggende Business-Experten** für Sie zu diesem Thema zusammengetragen haben:

Inhaltsverzeichnis

Positionierung des Unternehmens	2
Unternehmens-Präsentation	3
Voraussetzungen: Selbstmanagement / Büro-Organisation	3
Recherche und Vorbereitung	4
Rechtliche Voraussetzungen zur Akquise	4
Akquise allgemein.....	4
Do Not.....	5
Soft Skills.....	5
Akquise-Strategien	6
Networking – Akquise ist immer.....	7



Das Wissensdossier zum Thema Akquise und Kundenbindung

Empfehlungs-Marketing 8
Einzelne Akquise-Instrumente 8
Website / Weblog 10
Newsletter 10
Telefon-Akquise..... 11
Verkaufsgespräche 11
Kundenbindung 12
Branchen-Spezifisches..... 12
Weiterbildung, Literaturtipps 12

Positionierung des Unternehmens

Interessante Zeiten: Businesspläne bis zum Abwinken

<http://www.weblog.drlist.de/?p=1085>

Erich-Norbert Detroy, Detroy Consultantshttp: <http://www.detroy-consultants.de/> Echte Unternehmer braucht das Land – und unsere Kunden auch

<http://www.selbst-und-staendig.de/50226711/echte-unternehmer-braucht-das-land-und-unsere-kunden-auch.php>

JobBlog: 7 Merkmale der erfolgreichen Selbstständigkeit

<http://www.jobblog.ch/7-merkmale-der-erfolgreichen-selbststaendigkeit-865>

Selfmade in Austria: Unternehmen müssen auch Geld verdienen!

<http://www.alles-internet.com/blog/unternehmen-mussen-auch-geld-verdienen/>

Best-Practice-Business: Mit richtiger Positionierung wie von selbst verkaufen

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=248>

JobBlog: Wie Sie Profil und dadurch Kunden gewinnen.

<http://www.jobblog.ch/wie-sie-profil-und-dadurch-kunden-gewinnen-863>

Agentur Gorus: <http://www.gorus.de> Neue Kunden finden durch eine Buchveröffentlichung

<http://www.selbst-und-staendig.de/50226711/neue-kunden-finden-durch-eine-buchveroeffentlichung.php>

Tool Blog: Was macht Ihr persönlicher USP?

<http://www.toolblog.de/?p=138>

Best-Practice-Business: Die besten Vertriebspartner für den Einzelhandel befinden sich in unmittelbarer Nähe

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1439>



Das Wissensdossier zum Thema Akquise und Kundenbindung

Unternehmens-Präsentation

Thomas Scheuer, Scheuer Marketingberatung: <http://www.marketingberatung.de/> Was Kunden von selbstständigen Dienstleistern erwarten

<http://www.selbst-und-staendig.de/50226711/was-kunden-von-selbstaendigen-dienstleistern-erwarten.php>

Textexperten: Drucksachen - Briefpapier, Stempel und Visitenkarten

<http://textexperten.typepad.com/textexperten/2006/04/drucksachen.html>

K2: Das schriftliche Verkaufsgespräch - Checkliste: Fragen zur Eigen-Präsentation on- und offline

<http://kropfkommunikation.blog.de/2006/10/22/verkaufen-wie-gedruckt-das-schriftliche-~1248108>

Best-Practice-Business: Gute Elevator Speech als Basis für Vertriebs-Networking

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=459>

Selfmade in Austria: Elevator Pitch - Präsentation in 30 Sekunden

<http://www.alles-internet.com/blog/elevator-pitch-prasentation-in-30-sekunden/>

K2: Zwischendurch verkaufen mit dem Elevator Pitch

http://kropfkommunikation.blog.de/2006/11/08/elevator_pitch~1259668

Live Online Collaboration: LEARNTEC 2006 - Bilanz der virtuellen Messestände für KMUs

<http://www.realtime-collaboration.de/index.php?op=ViewArticle&articleId=344&blogId=1>

Voraussetzungen: Selbstmanagement / Büro-Organisation

JobBlog: Produktives Arbeiten zu Hause

<http://www.jobblog.ch/selbststaendigkeit-produktives-arbeiten-zu-hause-877>

Blog.zip-Marketing: Zeit für die Akquise: Zeitmanagement nach dem PAKO-Prinzip

<http://www.blog.zip-marketing.de/index.php?id=87>

CIO-Weblog: Gastbeitrag von Jan de Vries: Mit System gegen das E-Mail-Chaos

<http://www.cio-weblog.de/50226711/gastbeitrag-far-den-blogkarneval-mit-system-gegen-das-emailchaos.php>

Rund um's Büro: Wie kann eine effiziente Büroorganisation die Kundenakquise unterstützen?

<http://www.bindestrich.net/blog/2006/10/20/blog-karneval-zum-thema-kundenakquise/>

Best-Practice-Business: Attraktive Menschen verkaufen besser

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1542>



Recherche und Vorbereitung

Kubitz.net: Recherchehilfe: Kunden finden durch richtige Recherche

<http://www.kubitz.net/selbststaendig/recherchehilfe-erst-gucken-dann-kontakten/>

Best-Practice-Business: Aktuelle Infos als Basis für Akquise

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1529>

Best-Practice-Business: Die Hintertür-Strategie

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1331>

Job & Joy: Ein Unternehmen hat keine Gefühle - die haben nur die Menschen in dem Unternehmen

<http://www.team-success.de/blog/2006-10-25/eine-unternehmen-hat-keine-gefuehle-die-haben-nur-die-menschen-in-dem-unternehmen/>

Rechtliche Voraussetzungen zur Akquise

Eva Engelken - Journalistenbüro für Wirtschaft & Recht: <http://www.rechtstext.com/>

Die rechtliche Seite der Kaltakquise: Was ist erlaubt?

http://www.selbst-und-staendig.de/50226711/die_rechtliche_seite_der_kaltakquise.php

Akquiseblog: Telefonmarketing – das sagt das Gericht

http://www.akquiseblog.de/comments/157_0_1_0_C/

Akquise allgemein

Ad think!: Aktive und passive Akquise

http://www.adthink.de/news/kw4506_akquise-tipps_beim_1_business-blog-karneval/

Best-Practice-Business: Tipps einer erfolgreichen Akquisiteurin

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1369>

Einzelhandel: Akquisition ist Kundenbindung

<http://retail.wordpress.com/2006/10/22/akquisition-ist-kundenbindung/>

Gerold Braun: Akquise - Sicherheitsgurt im Geschäftsleben

<http://www.geroldbraun.de/blog/2006/11/akquise-sicherheitsgurt-im.html>

Sascha Luise Wilhelm: Formen der Akquise und Tipps dazu

http://www.selbst-und-staendig.de/50226711/formen_der_akquise_und_tipps_dazu.php



1. Business Blog-Karneval im deutschsprachigen Raum:

5

Das Wissensdossier zum Thema Akquise und Kundenbindung

Streuverluste: Faktoren, die die Kunden-Gewinnung beeinflussen können

<http://www.streuverluste.de/aktuell/2006-10-20/akquise-kunden-gewinnen-prozess-der-kunden-gewinnung-warum-nicht-nur-die-zielgruppe-wichtig-ist.html>

Streuverluste: Top 10 für die erfolgreiche Akquise

<http://www.streuverluste.de/aktuell/2006-11-10/akquise-kunden-gewinnen-top-10-fuer-die-erfolgreiche-akquise.html>

Monika Birkner: Akquise-Tipps für Blog-Karneval

http://monika-birkner.typepad.com/monikabirkner/2006/10/akquisetipps_fr.html

Silkester erzählt: Aus dem Archiv zum Thema Akquise gefischt

<http://www.silkester.de/blog/2006/10/aus-dem-archiv-zum-thema-akquise-gefischt/>

Do Not

Anders denken: Worst-case-Beispiele, um daraus zu lernen: Wie man ganz sicher keine Kunden gewinnt.

http://www.hannestreichl.com/index.php/blog_karneval_1_stories/

Basic Thinking: Die Kunst der De-Akquise

<http://www.basicthinking.de/blog/2006/11/10/die-kunst-der-deakquise/>

Soft Skills

Gastgewerbe Gedankensplitter: Akquise: Behandle jeden Gast mit Respekt.

<http://www.abseits.de/weblog/2006/10/akquise-behandle-jeden-gast-mit.html>

Selfmade in Austria: Lieber Kunde, stör mich nicht!

<http://www.alles-internet.com/blog/lieber-kunde-stor-mich-nicht/>

Job & Joy: Durch Freude an der Arbeit mehr Gäste, mehr Umsatz und mehr Gewinn

<http://www.team-success.de/blog/2006-11-10/durch-freude-an-der-arbeit-mehr-gaeste-mehr-umsatz-und-mehr-gewinn/>

Streuverluste: Kunden mit Freundlichkeit und Verbindlichkeit gewinnen

<http://www.streuverluste.de/aktuell/2006-10-21/akquise-kunden-gewinnen-kunden-mit-freundlichkeit-und-verbindlichkeit-gewinnen.html>

Service Sells: Ein Paar Schuhe mehr – jeden Tag

<http://www.service-sells-blog.de/2006/10/24/ein-paar-schuhe-mehr-jeden-tag/>



1. Business Blog-Karneval im deutschsprachigen Raum: *Das Wissensdossier zum Thema Akquise und Kundenbindung*

6

Selfmade in Austria: Was sagt Ihr Bauchgefühl?

<http://www.alles-internet.com/blog/was-sagt-ihr-bauchgefuehl/>

Job & Joy: Suchen wir nach Gründen warum es unmöglich ist oder warum es möglich ist?

<http://www.team-success.de/blog/2006-11-02/suchen-wir-nach-gruenden-warum-es-unmoeglich-ist-oder-warum-es-moeglich-ist/>

Streuverluste: Das kürzeste Verkaufsgespräch der Welt

<http://www.sven-lehmann.de/aktuell/das-kuerzeste-verkaufsgespraech-der-welt-kunden-gewinnen-in-fuenf-sekunden.html>

Job & Joy: Einfach loslassen - und die Kunden kommen von allein

<http://www.team-success.de/blog/2006-11-10/einfach-loslassen-und-die-kunden-kommen-von-allein/>

Interessante Zeiten: Balance halten!

<http://www.weblog.drlist.de/?p=1080>

Akquise-Strategien

Niels Pflaeging: <http://www.metamanagementgroup.com> Gravitationsmarketing: „Unwiderstehlich“ werden als Selbständiger und Einzelunternehmer

http://www.selbst-und-staendig.de/50226711/gravitationsmarketing_unwiderstehlich_werden_als_selbstaendig_und_einzelunternehmer.php

Excellence-Blog: Sind Sie der Richtige für Ihren Kunden?

<http://www.unternehmer-excellence.com/Excellence-Blog/?p=83>

Job & Joy: Kunden und Aufträge finden – aber welche? Soll man jeden potenziell möglichen Kunden annehmen?

<http://www.team-success.de/blog/2006-10-20/kunden-und-auftraege-finden-aber-welche/>

Streuverluste: Akquise durch Spezialisierung

<http://www.streuverluste.de/aktuell/2006-11-07/akquise-kunden-gewinnen-akquise-durch-spezialisierung.html>

Best-Practice-Business: Risikostreuung ist gerade bei der Kundenakquisition wichtig

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=431>

Anders denken: Interview mit einem Ideen-Designer: Raik Adler

http://www.hannestreichl.com/index.php/raik_adler_ideendesigner/

Best-Practice-Business: Mehr verkaufen durch das Treppenstufenkonzept

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1558>



Das Wissensdossier zum Thema Akquise und Kundenbindung

Best-Practice-Business: Stell Dir vor, alle reduzieren die Preise und Du machst nicht mit

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1521>

Service Sells: Verpasste Chancen? Oder: wie man durch Nachhaltigkeit und Follow-up-Kontakten seine Abschlussquote erhöht und neue Kunden gewinnt!

<http://www.service-sells-blog.de/2006/10/27/verpasste-chancen-oder-wie-man-durch-nachhaltigkeit-und-follow-up-kontakten-seine-abschlussquote-erhoeht-und-neue-kunden-gewinnt/>

Networking – Akquise ist immer

Best-Practice-Business: Durch Weiterbildung Kunden gewinnen

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1275>

Best-Practice-Business: Studentische Mitarbeiter sind potenzielle Kunden von morgen

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=132>

Best-Practice-Business: Wie Du mir, so ich Dir

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1553>

K2: Akquise mit Netzwerken

http://kropfkommunikation.blog.de/2006/10/25/akquise_mit_netzwerken~1260497

Selfmade in Austria: Sie suchen Kunden? Da sind sie doch!

<http://www.alles-internet.com/blog/sie-suchen-kunden-da-sind-sie-doch/>

txt94 - Jobblog: Akquise ist immer!

http://www.txt94.de/jobblog/comments/3194_0_2_0_C/

txt94 – JobBlog: Akquise per Email und die Geschichte vom Kieferorthopäden

http://www.txt94.de/jobblog/comments/3201_0_2_0_C/

Wissensagentur: Ins Gespräch kommen - Akquise als Nebenprodukt effektiven Netzwerkers

<http://www.wissensagentur.net/index.php/archives/ins-gesprach-kommen-akquise-als-nebenprodukt-effektiven-netzwerkens.html>

Work-Innovation: Wie funktioniert Networking besser?

<http://www.work-innovation.de/blog/2006/02/03/wie-funktioniert-networking-besser/>



Empfehlungs-Marketing

Edgar Geffroy-Blog: Empfehlungsmarketing oder wie mache ich meine Kunden zu Top-Verkäufern?

<http://www.geffroyblog.de/?p=36>

Meipor: Kundengewinnung durch Empfehlungen

<http://meipor.de/blog/?p=297>

Bernd Röthlingshöfer: Sieh an, es klappt: Kundengewinnung ohne Kaltakquise

<http://berndroethlingshoefer.typepad.com/smc/2006/11/kundengewinnung.html>

Exciting Commerce: Marketeasing: Bernd Röthlingshöfer im Video-Interview

http://ecommerce.typepad.com/exciting_ecommerce/2006/10/marketeasing_be.html

Einzelne Akquise-Instrumente

K2: 7 Tipps für erfolgreiche Werbefriefe

http://kropfkommunikation.blog.de/2006/11/05/die_10_besten_tipps_fur_erfolgreiche_wer~1259674

Textexperten: Tutorial: Pressemitteilung schreiben

<http://textexperten.typepad.com/textexperten/2005/09/pressemitteilun.html>

Die Textorin: Was wie warum ich PR mache

http://blog.textorin.de/comments.php?id=96_0_12_0_C

Interview-Blog: Interview mit dem Interview-Blog: Wie können Existenzgründer ihre potentiellen Kunden zu echten Kunden machen?

<http://www.interview-blog.de/blogger/interview-mit-dem-interview-blog/>

Marketing-Blog.biz: Kundengewinnung durch Leserbriefe

<http://www.marketing-blog.biz/blog/archives/796-Kundengewinnung-durch-Leserbriefe.html>

Streuverluste: Kunden gewinnen mit einer Visiten-Post-Karte

<http://www.streuverluste.de/aktuell/2006-11-06/akquise-kunden-gewinnen-kunden-gewinnen-mit-einer-visiten-post-karte.html>

selbst-und-staendig: Gewinnspiele als Mittel zur Akquise

http://www.selbst-und-staendig.de/50226711/gewinnspiele_als_mittel_zur_akquise.php

biz4you: Finden Sie Ihre neuen Kunden in der Zeitung!

<http://www.biz4you.at/blog/2006/finden-sie-ihre-neuen-kunden-in-der-zeitung/>

biz4you: Bringen Sie sich in Erinnerung!



1. Business Blog-Karneval im deutschsprachigen Raum: *Das Wissensdossier zum Thema Akquise und Kundenbindung*

9

<http://www.biz4you.at/blog/2006/bringen-sie-sich-in-erinnerung/>

Best-Practice-Business: Mach Deine Kunden zu Verkäufern

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1162>

PR-Kloster: Anwenderbericht: Glaubwürdig informieren statt glorifizieren

<http://www.pr-kloster.de/2006/10/31/anwenderbericht-glaubwurdig-informieren-statt-klarifizieren/>

Wissensagentur: Umgang mit Reklamationen - Kommunikation heißt oft "zwischen den Zeilen hören"

<http://www.wissensagentur.net/index.php/archives/umgang-mit-reklamationen-kommunikation-heisst-oft-zwischen-den-zeilen-horen.html>

Streuverluste: Zehn (un)gewöhnliche Ideen zur Kundengewinnung!

<http://www.streuverluste.de/aktuell/2006-10-24/akquise-kunden-gewinnen-zehn-ungewoehnliche-ideen-zur-kundengewinnung.html>

Best-Practice-Business: Wie man ohne Marketingbudget Aussteller auf einer Messe wird

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1374>

Best-Practice-Business: Wie komme ich als Landschaftsgärtner an meine ersten 100 Kunden?

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1466>

Best-Practice-Business: Kooperieren statt inserieren: Vertriebsorientierte Kooperationsideen auf Gegenseitigkeit

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1475>

Best-Practice-Business: Einseitige Vertriebskonzepte: Beispiele für Vertriebskooperationen

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1476>

Best-Practice-Business: Gute Vertriebspartner sind meist die halbe Miete

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=866>

Best-Practice-Business: Darf es ein bißchen mehr sein?

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1524>

Streuverluste: Kunden gewinnen durch Überraschungen

<http://www.streuverluste.de/aktuell/2006-11-01/akquise-kunden-gewinnen-kunden-gewinnen-durch-ueberraschungen.html>

Best-Practice-Business: Mit kostenlosen Extras Kunden gewinnen und binden

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1538>

Best-Practice-Business: Mit kleinen Geschenken kann man große Kunden gewinnen

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=832#more-832>



Website / Weblog

Einfach persönlich: Erfolgreiche Akquise: 3 Grundregeln der Kunden-Akquise im Internet

<http://www.einfach-persoendlich.de/2006-11-11/webdesign-erfolgreiche-akquise-drei-grundregeln-kunden-akquise.html>

Einfach persönlich: Akquise-Faktor: Authentizität & Persönlichkeit

<http://www.einfach-persoendlich.de/2006-11-11/persoendlich-akquise-faktor-authentizitaet-persoendlichkeit.html>

Marketing-Börse (Archiv): 12 Tipps, um bei Google ganz oben zu stehen

<http://www.marketing-boerse.de/Fachartikel/details/12-Tipps-um-bei-Google-ganz-oben-zu-stehen>

Connected Marketing: Blogs - Wissen verschenken für Neugeschäft

http://www.connectedmarketing.de/cm/2006/10/1_business_blog.html

Besserwerberblog: Gründertagebuch: How to launch a blog?

<http://www.marketing-blog.biz/blog/archives/782-Gruendertagebuch-How-to-launch-a-blog.html>

PR-Blogger: 10 Tipps zum Blog-Networking

http://klauseck.typepad.com/prblogger/2006/11/1_business_blog.html

Einfach persönlich: Turbo & Website Boosting – das harmonische Weblog in der Website

<http://www.einfach-persoendlich.de/2006-11-11/webdesign-turbo-website-boosting-das-harmonische-weblog-in-der-website.html>

JobBlog: Kunden gewinnen durch Weblogs?

<http://www.jobblog.ch/kunden-gewinnen-durch-weblogs-879>

Silkester erzählt: Blogakquise: Kein Abschluß ist kein Abschluß — Punkt. Oder etwa nicht?

<http://www.silkester.de/blog/2004/11/kein-abschluss-ist-kein-abschluss-punkt-oder-etwa-nicht/>

Newsletter

Selfmade in Austria: Gibt es den idealen Newsletter?

<http://www.alles-internet.com/blog/gibt-es-den-idealen-newsletter/>

Marketing-Börse (Archiv): Sechs Tipps für erfolgreiche E-Mail-Newsletter

<http://www.marketing-boerse.de/Fachartikel/details/Sechs-Tipps-fuer-erfolgreiche-E-Mail-Newsletter>

Live Online Collaboration: Ergänzen Sie Ihre E-Mail Newsletter und E-Mail Aktionen mit eSessions

<http://www.realtime-collaboration.de/index.php?op=ViewArticle&articleId=155&blogId=1>



Telefon-Akquise

Telefonakquise: Ich hasse verkaufen- Aktionsplan

http://www.telefonblog.de/comments.php?id=1757_0_2_0_C

Best-Practice-Business: Wann Telefonakquise Spass machen kann

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1319>

Marketing-Blog.biz: Guten Tag. Ich möchte gerne einen Termin mit Ihnen vereinbaren.

<http://www.marketing-blog.biz/blog/archives/791-Guten-Tag.-Ich-moechte-gerne-einen-Termin-mit-Ihnen-vereinbaren..html>

Selfmade in Austria: Callcenter - Segen oder Fluch?

<http://www.alles-internet.com/blog/callcenter-segen-oder-fluch/>

Verkaufsgespräche

Anders denken: Doping für Menschenkenntnis

http://www.hannestreichl.com/index.php/akquise_schwierige_kunden/

Work.innovation: Akquise hat mit Menschen zu tun

<http://www.work-innovation.de/blog/2006/10/25/akquise-hat-mit-menschen-zu-tun/>

Akquiseblog: Erfolgreichere Akquise durch offene Fragen

<http://www.akquiseblog.de/index/P154/>

Excellence-Blog: Verkaufen, indem man beim "Jammern auf hohem Niveau" auf den "Deutschen Knopf drückt"

<http://www.unternehmer-excellence.com/Excellence-Blog/?p=81>

Excellence-Blog: Wie verführe ich meinen Wunschkunden?

<http://www.unternehmer-excellence.com/Excellence-Blog/?p=87>

Streuverluste: Persönliche Geschichten gewinnen Kunden!

<http://www.streuverluste.de/aktuell/2006-11-09/akquise-kunden-gewinnen-persoенliche-geschichten-gewinnen-kunden.html>

Akquiseblog: Parabel von der Steckdose und dem Stecker - Die Beziehung zwischen Kunde und Verkäufer ist bidirektional

<http://www.akquiseblog.de/index/P153/>



Kundenbindung

Best-Practice-Business: Mach Deine Kunden zu "Wiederholungstätern"

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=868>

Best-Practice-Business: Bestandskunden binden

<http://www.best-practice-business.de/blog/?p=1115>

Selfmade in Austria: Kundenbindung statt Kundenfindung: Tipps, um dauerhaft in Erinnerungen zu bleiben

<http://www.alles-internet.com/blog/bestehende-kunden-halten-statt-neue-verzweifelt-suchen/>

Branchen-Spezifisches

Britta Freith: <http://www.freith.de> Akquise für Journalisten

http://www.selbst-und-staendig.de/50226711/akquise_fur_journalisten.php

Writingwomans Autorenblog: Akquise – ein Thema für Buchautoren?

<http://www.autorenblog.writingwoman.de/2006/10/akquise-ein-thema-fur-buchautoren>

Writingwomans Autorenblog: Akquise für Autoren II – Wie angle ich mir einen Verlag?

<http://www.autorenblog.writingwoman.de/2006/11/akquise-fur-autoren-ii-wie-angle-ich-mir-einen-verlag>

E-Learning-Blog: Selbständig werden als E-Learning-Berater

<http://www.tschlotfeldt.de/node/297>

Weiterbildung, Literaturtipps

Tool Blog: Schriften aus dem Wirtschaftsministerium

<http://www.toolblog.de/?p=141>

Kubitz.net: Marketing für Berater - vom Profi

<http://www.kubitz.net/selbststaendig/marketing-fuer-berater-vom-profi/>

Textexperten: Buchtipps: Gudrun Sonnenberg - Kollege Ich

http://textexperten.typepad.com/textexperten/2005/11/kollege_ich.html

Textexperten: Buchtipps: Erfolgreich im Cyberspace. Frauennetzwerke.

http://textexperten.typepad.com/textexperten/2006/03/erfolgreich_im_.html

Textexperten: Buchtipps: Ratgeber Freie



1. Business Blog-Karneval im deutschsprachigen Raum:

13

Das Wissensdossier zum Thema Akquise und Kundenbindung

http://textexperten.typepad.com/textexperten/2006/08/ratgeber_freie.html

Textexperten: Buchtip: Treffpunkt Text. Das Handbuch für Freie in den Medienberufen.

http://textexperten.typepad.com/textexperten/2006/09/treffpunkt_text.html

Textexperten: Existenzielle - Die Zeitschrift für Unternehmerinnen

http://textexperten.typepad.com/textexperten/2006/09/von_krmerinnen_.html

Textexperten: Buchtip: Gitte Härter - Wie Sie im Internet Kunden gewinnen

http://textexperten.typepad.com/textexperten/2006/10/buchtipp_gitte_.html

Textexperten: Termin: Selbstständigentag am 11.11.06 in Berlin

<http://textexperten.typepad.com/textexperten/2006/10/selbststndigent.html>