

## Direkt verwandelt: So gewinnen Sie mit 1:1

## Vergrößern Sie nicht Ihren Etat. Sondern Ihre Ideen



WIRTSCHAFT IN  
NIEDERSACHSEN  
DIE  
DIENSTLEISTUNGS-  
OFFENSIVE

### Erfolgreiche Sturmspitze im Direkt-Marketing

Neue, erfolgreiche Spielregeln und Strategien bei der Marktbearbeitung: 1:1-Marketing bedeutet, dass Sie Ihre Marketingaktivitäten auf jeden einzelnen Kunden ganz individuell zuschneiden.

Entscheidend sind daher die Informationen über den Kunden. Wann hat er was gekauft? Für welche Dienstleistungen und Produkte hat er sich bereits interessiert? Das Ergebnis: Sie können ihm erfolgreicher neue Angebote unterbreiten.



Das erwartet Sie in der nächsten Dialog-Werkstatt:

- **Das Auge entdeckt. Der Bauch entscheidet. Was sagt Ihr Kopf dazu?**  
So nutzen Sie die Erkenntnisse aus dem Neuro-Marketing
- **Davids neue Werbe-Waffen**  
Große Unternehmen versuchen, sich den Weg mit Werbemillionen zu erkaufen - Kleinunternehmer nutzen ihren Ideenreichtum
- **Machen Sie Schlagzeilen**  
Je besser Ihre Pressearbeit, desto weniger müssen Sie in klassische Werbung investieren
- **Werden Sie persönlich**  
Mit 1:1-Marketing und persönlichem Einsatz zum Erfolg
- **Gemeinsam geht's besser**  
Wie Sie durch Werbe-Kooperationen und Image-Transfer gewinnen

#### Kontakt:

Niedersächsisches Ministerium für  
Wirtschaft, Arbeit und Verkehr  
Friedrichswall 1  
30159 Hannover

[www.dienstleistungsinitiative.niedersachsen.de](http://www.dienstleistungsinitiative.niedersachsen.de)



## Zukunftsmärkte erkennen und erobern

Werbung mit begrenzten Budgets:  
Neue Wege gehen  
Kampagne IV/2010



Niedersächsisches Ministerium  
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

## Investieren Sie in Kreativität. Den Rest können Sie sich sparen

### Wer wenig Geld hat, braucht mehr Mut

Als Kleinunternehmer haben Sie auch einen relativ kleinen Werbe-Etat. Umso entscheidender ist es, dass Sie Ihr Geld effizient einsetzen. Die wichtigsten Hilfsmittel: Kundenorientierung, Kreativität und Mut. Nutzen Sie dabei auch die aktuellen Erkenntnisse aus der Hirnforschung.

### Die Augen sind hungrig. Doch oft sind sie schon beim ersten Anblick satt

Wann haben Sie aufgehört, sich von der bunten Werbeflut angesprochen zu fühlen? Wann haben Sie begonnen, sich über ideenlose und plumpe Werbung zu ärgern? Schlechte Werbung erreicht häufig das Gegenteil ihres eigentlichen Ziels. Wir zeigen Ihnen kreative Wege aus diesem Dilemma.

### Für jedes Problem gibt es eine Lösung. Oder zwei. Oder drei

Denken Sie bei erfolgreicher Kundenkommunikation nicht nur an den Flyer oder die Anzeige. Es gibt keinen Königsweg zum Kunden. Die Methoden sind vielfältig - und viele sind neu. Unsere Referenten informieren Sie über interessante Schleichwege abseits der ausgetretenen Pfade.

## Theorie trifft Praxis: die Dialog-Werkstatt

### Das ist ja interessant

Die Dialog-Werkstatt verbindet visionäre Ansichten mit fundiertem Know-how, Erfahrung mit Zukunft, Unternehmer treffen Unternehmer. Dieser Dialog gibt immer wieder Impulse für frische Ideen. Denn wer genauer hinhört, gibt die besseren Antworten.

### Wahrer Erfolg kommt von innen

Insider packen aus: Unsere Experten kennen das Innenleben der Dienstleistungs-Branche. Zumeist sind sie ebenfalls selbstständige Dienstleister. Praxisgerechte Impuls- und Fachreferate geben wertvolle Anregungen, mit denen Sie Ihre Chancen besser nutzen. Denn Theorie allein ist gut und schön. Doch erst mit Erfahrung wird sie praktisch.

### Hinterher weiß man immer mehr

Wie kann ich meine Stärken besser ausspielen? Wie kann ich mit kleinem Geld große Wirkung erzielen? Spannende und überraschende Antworten gibt die Dialog-Werkstatt. Melden Sie sich am besten gleich an.

Zentrale Dialog-Werkstatt am 29. November 2010  
in Hannover.

Informationen und Anmeldung:  
[www.dienstleistungsoffensive.niedersachsen.de](http://www.dienstleistungsoffensive.niedersachsen.de)

## Exklusiv für Kleinunternehmen: die Dienstleistungsoffensive

### Einladung zur Hauptversammlung leidenschaftlicher Kleinunternehmer

Der Dienstleistungssektor ist Niedersachsens treibende Wirtschaftskraft. Zwei Drittel der Bruttowertschöpfung gehen auf sein Konto. Flexible Kleinst- und Kleinunternehmen stoßen mit frischen Ideen und viel Leidenschaft in Marktnischen, erobern neue Geschäftsfelder, schaffen neue Arbeitsplätze.

### Ideen und Know-how. Das trifft sich gut

Leidenschaft allein reicht allerdings nicht aus. Das Wirtschaftsministerium unterstützt Sie, indem es Ihnen Zugang zu speziellem Know-how und entsprechendem konzeptionellen Handwerkszeug bietet. Denken Sie nicht nur im stillen Kämmerlein, tauschen Sie Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen aus. Wenn Kleinunternehmer und Marketing-Experten ihre Köpfe zusammenstecken, entstehen die besten Ideen!

### Hier kommen die Richtigen zusammen

- Kleinst- und Kleinunternehmen im Dienstleistungssektor
- Max. 49 Mitarbeiter und 10 Mio. Euro Jahresumsatz

