

06.01.2016: T&P: Referenz-Marketing: Motor für Vertriebserfolg

Vertrauensbildung durch positive Testimonials / Oft entscheidendes Kriterium für B-to-B-Kunden / Nicht Referenz-Medien / „Zufriedene Nutzer als verlängerter Arm der Marktbearbeitung“



Das Beziehungs-, Empfehlungs- und Referenz-Marketing gewinnt beim Vertrieb von aufwändigen Gebrauchs- und Dienstleistungen an Bedeutung. Das ist das zentrale Ergebnis einer Untersuchung, die die Wuppertaler Marketing-Agentur Thielernamhaftes Industrieunternehmen durchgeführt hat.

Die Kunden seien verständlicherweise hochgradig daran interessiert, die „richtige“ Kaufentscheidung zu treffen und Ausfälle und Mehrkosten zu vermeiden. Das gelte gleichermaßen für private Endgebraucher wie für B-to-B-Einkäufer. Die Fehlervermeidung hänge von der Bekanntheit der Referenzpersonen ab. Daraus resultiere das verstärkte Bedürfnis nach zusätzlicher Sicherheit durch positive Testimonials von bekannter oder besonders glaubwürdiger Personen.

T&P-Geschäftsführer Dietrich W. Thielenhaus erläutert die Thematik am konkreten Beispiel: „Wer über große Aufträge entscheiden hat, stützt sich gerne auf Erfahrungsberichte von Kollegen in anderen Firmen, die die Zufriedenheit der Endnutzer-Statements sind oft ausschlaggebend für die Auftragsvergabe. Aus Herstellersicht lassen sich solche Aussagen bündeln, um eine flächendeckende Wirkung mit interessanten Multiplikator-Effekten zu erreichen. Umso erstaunlicher ist es, dass konzipierte Referenz-Medien mit Zitaten realer Endkunden in der Praxis relativ selten genutzt werden.“

Auch beim Empfehlungs-Marketing besteht häufig noch erheblicher Handlungsbedarf. Das Instrumentarium der Referenz-Marketing-Möglichkeiten, zufriedene Nutzer zum verlängerten Arm der Marktbearbeitung und Akquisition zu machen.

Thielenhaus & Partner entwickelt und realisiert – neben der strategischen Unternehmensberatung – Aktionsp Marketing, Vertrieb, Kommunikation und Produktinnovation. Außerdem berät man bei Personal-Marketing und Unternehmensberatungsgesellschaft ist seit vielen Jahren auch international für namhafte Hersteller und Dier

Telefon: 0202 - 97010-0



THIELENHAUS & PARTNER

Agentur für Marketing GMBH
Dönberger Straße 92
42111 Wuppertal
Deutschland
info@thielenhaus.de
www.thielenhaus.de

[Zurück zur Übersicht](#)

Impressum

Anbieterkennzeichnung gemäß § 5 TMG

SHK-Journal ist eine Aktivität der

Querschiesser Unternehmensberatung GmbH & Co. KG
Treidelweg 6
D-46509 Xanten
Telefon: +49 (0) 28 01 / 98 69 25
(Die Redaktion erreichen Sie unter +49 (0) 23 73 / 39 63 13)

E-Mail-Adresse: geschaeftsleitung@shk-journal.de
Sitz der Gesellschaft: Xanten
Amtsgericht: Kleve HRA 2666
USt-IdNr.: DE 814102074
Persönlich haftende Gesellschafterin: Querschiesser GmbH
Amtsgericht Kleve HRB 7376
Geschäftsführer: Hans-Arno Kloep

Rechtliche Hinweise