

Inhalt

Vorwort

KAPITEL 1	1 Auf dem Weg zum eigenen Erfolgskonzept	10
	1.1 Marketinganalyse: Unverwechselbare Marke werden	11
	1.2 Standortplanung: Kundenfrequenz statt Quadratmeter kaufen	33
	1.3 Konzept: Einzigartigkeit wird Wirklichkeit	42
KAPITEL 2	2 Auf dem Weg zu Qualifikation und Motivation	62
	2.1 Mitarbeitergewinnung: Attraktive Arbeitsplatzangebote schaffen	63
	2.2 Mitarbeiterbindung: Die Guten sollen bleiben	71
	2.3 Mitarbeiterführung: Bauen Sie das Motivationshaus	74
	2.4 Mitarbeiterförderung: Verwirklichen Sie tägliches Besserwerden	82
	2.5 Mitarbeiterpersönlichkeit: Bessere Manieren für mehr Umsatz	90
	2.6 Mitarbeiterbeteiligungen: Machen Sie Mitarbeiter zu Mitunternehmern	92
KAPITEL 3	3 Auf dem Weg zu Kunden und Umsatz	104
	3.1 Perspektivwechsel: So sieht sie Ihr Kunde	105
	3.2 Kundengewinnung: Finden Sie den Kunden, den Sie noch nicht haben	116
	3.3 Kundenbindung: Binden Sie den Kunden, den Sie schon haben	130
	3.4 Umsatzsteigerung: Mehr Erfolg mit Ihrem Kunden jetzt	151
KAPITEL 4	4 Auf dem Weg zu Kompetenz	162
	4.1 Herkunft: Erklären, woher genau alles kommt	164
	4.2 Schlachten: Erklären, dass der Tierschutz stimmt	166
	4.3 Zutaten: Erklären, was genau drin ist	167
	4.4 Produktwissen: Erklären, was die Besonderheiten sind	168
	4.5 Abnehmen: Erklären, wie Fleisch schlank macht	169
	4.6 Geschmack: Erklären, wie bewusstes Genießen entsteht	172
	4.7 Clean Label: Erklären, dass weniger mehr ist	173
	4.8 Nachhaltigkeit: Erklären, dass Verantwortung gut schmeckt	175
	4.9 Ökologie: Erklären, dass Klima- und Naturschutz unsere Themen sind	177
KAPITEL 5	5 Der Marketingkalender	182
	Trendübersicht	214
