



direct letter No. 11

www.directmarketing-support.ch

Liestal, kurz nach Halloween 2003

Autor: Jürg Kaltenrieder

- [Shop](#)
- [Prüfungshilfen](#)
- [Musterlösungen](#)
- [wichtige Links](#)

*** Trends und Entwicklungen im Directmarketing ***



mit wunderschönen Herbsttagen nähern wir uns langsam aber sicher Richtung interne Schlussprüfungen :-)

der neue direct-letter hilft Ihnen bei Ihren Prüfungsvorbereitungen und bringt interessante Facts für Marketingprofis...

*** Inhalt ***

1. Fallstudien-Technik:

Hinweise zur Bedeutung wichtiger Frage-Formulierungen (bestens bewährt und sehr erfolgreich)

2. Viral Marketing - **wenn der Kunde für Sie wirbt**

3. kurz angesurft

4. Buchtipp des Monats / **Wettbewerb**

5. 10 brandheisse Thesen im Directmarketing (Tipp Nr. 6)

6. der Countdown läuft "**der spezielle Adventskalender**" (speziell für Marketingplaner und DM-Planer)

1. Fallstudien-Technik: Hinweise zur Bedeutung wichtiger Frage-Formulierungen

Die richtigen Interpretationen:

In Fragen enthaltene Formulierungen...	Richtige Interpretation
Nennen Sie vier...	Stichworte genügen, jedoch keine Auswahlendungen, wenn quantitativ vorgegeben
Beschreiben Sie...	Lösungsvariante anhand von Kriterien bewerten
Entscheiden Sie...	Priorisieren verschiedener Varianten und Begründung des Entscheides
Berechnen Sie...	nicht nur Resultat, sondern auch Lösungsweg aufzeigen!
Zeigen Sie anhand von Kriterien...	Variantenvergleich anhand einheitlicher Kriterien
Begründen/Erklären Sie...	Ausführliche Begründung unter Einbezug der wichtigsten fallbezogenen Entscheidungskriterien

noch mehr Tipps und Tricks sowie Musterlösungen zu eidg. Fallstudien unter: www.directmarketing-support.ch/musterloesungen.htm

2. Viral Marketing - wenn der Kunde für Sie wirbt

Mit dem Einsatz von Viral Marketing wird versucht, im Internet Mundpropaganda nachzuempfinden. Der Traum eines jeden Werbeschaffenden ist eine Marketingaktion, die wenig kostet und sich trotzdem wie ein Lauffeuer verbreitet. Blitzschnell soll die Werbebotschaft von einem Ort zum anderen getragen werden und Millionen von Menschen begeistern. In der Realität ist es natürlich etwas schwieriger. Mit Viral Marketing soll nun der Traum der Marketer wahr werden...

"je ansprechender der "Virus", desto intensiver wird er auch zuschlagen. Ein berühmtes Beispiel ist das Spiel "Moorhuhn". Ob Gewinnspiele, Chat-Foren mit Experten oder E-Mail-Postkarten mit coolen Motiven, der Angebotsfantasie sind keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist die Originalität des Angebots und die einfache Weitergabe"

Viral Marketing - ein Begriff, denn Sie in Zukunft noch vermehrt hören werden...!

3. kurz angesurft

Direct Marketing vor dem Aus?

Der Gläserne Kunde im Spannungsfeld von Politik und Marketing.

4. DirectDay am 27. November 2003 im Forum Fribourg

<http://www.post.ch/SiteOnLine/DE/Accueil/1,1727,9222-883-3-T-47-1-1,00.html>

Werbeagenda 03

was bietet mir die neu erschienene Werbeagenda 03 und welche wichtigen Links gibt es im Marketing? <http://www.directmarketing-support.ch/links.htm>

Fragekarten für den Selbsttest

bereits jetzt schon auf die mündliche MP-Prüfung trainieren. Mit den Fragekarten geht dies bestimmt besser: <http://www.directmarketing-support.ch/fragekarten.htm>

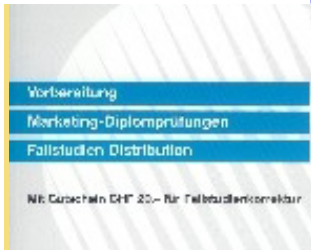
Werbung die auffällt

aufgefallen; neue und aktuelle Werbekampagnen, zum schmunzeln und um Ideen zu generieren... ;-)
<http://www.directmarketing-support.ch/aufgefallen.htm>

4. Buchtipp des Monats / Wettbewerb

Fachbuch "Vorbereitung Marketing-Diplomprüfungen - **Fallstudien Distribution**"

... ein kleiner Geheimtipp:




äusserst beliebt und auch für den Berufsalltag geeignet. Das Buch fasst und konsolidiert die Erfahrungen und das Wissen der Autoren in konzentrierter Form zusammen, nimmt konsequent Bezug auf die Praxis und eignet sich deshalb auch als Nachschlagewerk im Berufsalltag. Integriert sind systematisch aufgebaute Checklisten und Entscheidungstabellen zur Lösung von Fallstudien, Tipps zur Fall-Lösungstechnik, ein Konzentrat des gesamten Schulstoffes mit Lösungen von eidg. Fallstudien.
Ein absolut unentbehrliches Hilfsmittel für Marketingprofis!

mehr unter: <http://www.directmarketing-support.ch/shop.htm>

Wettbewerb

Jetzt eine **CD mit den beliebtesten Prüfungstools** von directmarketing-support **gewinnen!** Alle welche die Wettbewerbsfrage richtig beantworten, nehmen an der Verlosung teil. Der/die GewinnerIn wird persönlich benachrichtigt und namentlich auf der Website unter <http://www.directmarketing-support.ch/newsletter.htm> erwähnt.

Hier also die **Wettbewerbsfrage:**

 	Wie heisst der Autor der neuen brandaktuellen und empfehlenswerten Broschüre "Prüfungstipp No. 2"? Infos unter: www.directmarketing-support.ch/shop.htm
--	--

Antwort am besten noch heute mailen an: <mailto:Kaltenrieder@directmarketing-support.ch>

5. 10 brandheisse Thesen im Directmarketing, welche die Entwicklung und Trends der nächsten Jahre prägen werden:

These Nr. 6

"neue Medien, wie Internet, E-Mail, SMS, interactive tv u.a.m werden einen festen Platz im Medienverbund einnehmen"

Jeder Kunde wird dort kontaktiert werden müssen, wo er am besten erreicht wird, d.h. wo er am liebsten reagiert.

These Nr. 7 folgt im nächsten direct-letter!

6. ... einfach genial! Wettbewerbsgewinn direct-letter November 03 Stellen Sie Ihren eigenen Prüfungsordner zusammen!

Profitieren Sie von der CD mit den beliebtesten Prüfungstools von directmarketing-support.ch zum Einführungspreis von **nur CHF 59.-** bereits über 330 Bestellungen innerhalb kurzer Zeit!

weitere Infos unter: <http://www.directmarketing-support.ch/shop.htm>

Voranzeige

"der Countdown läuft" bereits vormerken; der beliebte Adventskalender mit jeweils einem spannenden und wichtigen Tool für den Prüfungsordner startet wie letztes Jahr pünktlich auf den **01.12.03** also unbedingt am Ball bleiben!

direct-letter - ein Service von directmarketing-support.ch

directmarketing-support
Jürg Kaltenrieder
Sonmattweg 12
4410 Liestal
Tel: 061 921 07 37
EMail: <mailto:Kaltenrieder@directmarketing-support.ch>
<http://www.directmarketing-support.ch>

Möchten Sie den direct-letter abbestellen? Klicken Sie **hier**, um diesen Newsletter zu kündigen.

Sie dürfen selbstverständlich den Service von directmarketing-support auch weiterempfehlen.

Eine ideale Gelegenheit bietet:

<http://www.directmarketing-support.ch/weiterempfehlen1.htm>

Besten Dank und erfolgreiche Grüsse

Jürg Kaltenrieder

direct Erfolge erzielen

www.directmarketing-support.ch