



Günter W. Heini - der Mann, der Ihnen bessere Texte für bessere Kommunikation liefert, damit Sie mehr verkaufen!

Klasse! Sie wollen in die Fachpresse!

Gratulation! Sie haben tolle Produkte oder Dienstleistungen!

Jetzt brauchen Sie die richtigen Kunden, genauer gesagt, noch mehr davon. Dann sind Sie in Deutschland in einer sehr glücklichen Lage. Deutschland ist das **Land der Fachzeitschriften**, voll mit interessanten Fachartikeln über Produkte und Dienstleistungen interessanter Firmen. Was noch fehlt, **sind Ihre Fachartikel**. Schade, finden Sie nicht auch? Wir können das sehr schnell ändern.

Das geht ganz einfach. Sie schreiben einen Fachartikel über eines Ihrer Produkte oder Dienstleistungen, versenden es mit zwei guten Bildern an den Chefredakteur des Fachmagazins und bitten um Veröffentlichung. Und schon wird es veröffentlicht. Gut, es kann sein, dass Sie der Chefredakteur fragt, ob Sie in dem Fachmagazin auch Werbung schalten wollen. Aber das muss nicht sein, denn die redaktionelle Veröffentlichung ist unabhängig von einer Werbeschaltung.

Also, so geht's:

- 1. Fachartikel schreiben!**
- 2. An den Chefredakteur des Fachmagazins senden!**
- 3. Und schon erhöhen Sie Ihren Bekanntheitsgrad maßgeblich!**

Stellen Sie sich vor, in 10 Fachmagazinen erscheinen regelmäßig Fachartikel von Ihrem Unternehmen. Geschäftsführer, Einkäufer, Konstrukteure und Vertriebsleiter sehen das und brauchen genau Ihr Produkt. Können Sie sich vorstellen, was dann passiert? **Die melden sich bei Ihnen und ... Ihre Fachkompetenz wird viel mehr wahrgenommen.**

Anderer Fall: **Die nächste Fachmesse steht vor der Tür** und Sie haben noch keine Pressemappe und keine Pressetexte. Jetzt wird es höchste Zeit. Denn Sie wissen, auf Fachmessen wimmelt es nur so von Fachjournalisten. Wie Spürhunde jagen Sie von einem Messestand zum nächsten und suchen Pressemappen, am liebsten auf einem USB-Stick oder auch ausgedruckt. Wenn Sie hier nichts anzubieten haben, vergeben Sie eine große Chance.

Deshalb mein Rat an Sie:

- 1. Veröffentlichen Sie Fachartikel in Fachmagazinen!**
- 2. Erstellen Sie eine Pressemappe für die nächste Fachmesse oder Pressekonferenz oder für die regionalen Zeitungen, IHK-Magazin oder die Webseite!**

Ich weiß, jetzt sagen Sie, wer soll das bei uns machen? Kein Problem, dafür gibt es mich. Ich übernehme das sehr gerne für Sie. Wie Pressearbeit funktioniert weiß ich. Seit rund 12 Jahren mache ich Pressearbeit. 8 Jahre habe ich die Pressearbeit für ein japanisches Unternehmen aufgebaut. Als Dipl. Ing. Maschinenbau liegt mir der Maschinenbau besonders am Herzen. Aber ich mache das natürlich auch für jede andere Branche.

Wie geht es jetzt weiter? Nennen Sie mir Ihr Unternehmen, Ihre Ziele und ein paar Fakten zu Ihren Produkten. Und ich mache Ihnen einen Vorschlag, wie ich Sie in die Fachmagazine und Medien bringe.

So erreichen Sie mich:

☎ 06268-211006 / ☎ 0176-72105443 / ✉ guenter.heini@t-online.de / 🌐 <http://www.ihr-text-coach.de>

[Die Mediadatenbank der deutschen Fachzeitschriften \(http://www.media-info.net/\)](http://www.media-info.net/)

B2B-Entscheideranalyse 2013/14

Studie zu Informationsverhalten und Mediennutzung
Professioneller Entscheider



Jetzt
abrufen

Fachmedien sind
Infoquelle Nr. 1 für **7,6 Mio.**
Professionelle Entscheider

Werbung in Fachmedien

stärkt positiv das Image

Werbetreibender und ihrer Produkte



Über mich



Günter W. Heini absolvierte nach einer Ausbildung zum Industriemechaniker ein Studium des Maschinenbaus mit dem Abschluss zum Diplom Ingenieur Maschinenbau. Über den klassischen Weg der Konstruktion und Entwicklung wechselte er in den internationalen Vertrieb.

In über 15 Jahren erfolgreicher Vertriebs- und Marketingtätigkeit organisierte er den Vertriebsaufbau internationaler Konzerne, entwickelte eine kontinuierliche Pressearbeit und sorgte für eine Vernetzung der Vertriebspartner. Er beherrscht die Terminologie des Maschinenbaus und weiß, welche Strategien im globalen Wettbewerb zu einem erfolgreichen und kontinuierlichem Wachstum führen.

Diese Erfahrungen fließen ein in seine Werbeagentur und Unternehmensberatung für Vertrieboptimierung. Mit verkaufstarken Werbetexten für Webseiten, Mailings, Broschüren und Geschäftsberichten optimiert er die Verkaufsprozesse seiner Kunden. Und hilft Ihnen die Möglichkeiten des Web 2.0 (Soziale Netzwerke etc., Blog) gewinnbringend zu nutzen.

Er bietet seinen Kunden komplette Kommunikations- und PR-Konzepte und übernimmt die Koordination der kompletten Öffentlichkeitsarbeit, schreibt Blog- und Fachartikel und sorgt für eine permanente Berichterstattung.

Dies führt unweigerlich zu mehr Anfragen, mehr Angeboten, mehr Aufträgen, mehr Gewinn und mehr Arbeitsplätzen!

Sie finden ihn bei:

XING https://www.xing.com/profiles/GuenterW_Heini

Google + <https://plus.google.com/u/0/107573540699449553796/posts>

twitter https://twitter.com/IHR_TEXT_COACH

Linkedin <http://www.linkedin.com/in/derverkaufstexter>

Slideshare <http://de.slideshare.net/damaskus>