



## Matching - Entscheider im Dialog

(Mynewsdesk) Erfolgreiches New Business für Kommunikations-Agenturen: Beim Pitch den Fokus auf den Auftraggeber richten - einer der zentralen Insights aus dem neuen Buch "Matching. Entscheider im Dialog"

Wie beurteilen Marketing-Entscheider das New Business von Kommunikations-Agenturen? Was sagt die Zielgruppe der Agenturen zu deren Vorgehensweisen, neue Kunden zu gewinnen? Was ist gut, wo können sie sich verbessern? Welchen Rat geben wiederum Agenturchefs den Marketers, wenn sie auf der Suche nach einem neuen Dienstleister sind? Wo sehen sie typische Fehler und wie lassen sich diese vermeiden?

Dies sind nur einige Punkte, mit denen sich der New-Business-Spezialist Heiko Burrack in seinem neuen Buch Matching. Entscheider im Dialog befasst hat. Über 80 Marketing-Verantwortliche, Agenturchefs und Branchenexperten hat Heiko Burrack interviewt, um diese zentralen Fragen einer erfolgreichen Zusammenarbeit zu klären.

Der wichtigste Insight, den Burrack aus der Arbeit für dieses Werk gewonnen hat: "Agenturen sind selbstverliebt. Fokussieren sie ihr Neukundengeschäft stärker auf den potenziellen Kunden, steigt ihr Erfolg dramatisch. Unternehmen wiederum, die eine neue Agentur suchen, treffen eine bessere Wahl, wenn sie die zu lösende Aufgabe kennen und exakt sagen, was sie erreichen wollen."

Das 212 Seiten umfassende Werk nähert sich dem Thema New Business aus zwei Richtungen an. Der erste Teil - Matching. Marketing-Entscheider im Dialog - zeigt die Sicht der Auftraggeberseite, im zweiten Part - Matching. Agentur-Chefs im Dialog - geben Werber und Berater Tipps für die Agenturauswahl.

Das Buch ist einerseits ein praxisorientierter Akquise-Ratgeber für Agenturen und andererseits eine Auswahlhilfe für das Marketing. Erprobte Wege, viele Tipps und nachvollziehbare Checklisten sollen helfen, den Auswahlprozess zu optimieren und den Erfolg bei der Zusammenarbeit zu maximieren. Illustriert wurde dieses Buch mit Beispielen von Jan Kowalsky, der auf humorvolle Weise die beiden Perspektiven mit dem Zeichenstift einfängt.

Dieses Buch ist eine Pflichtlektüre für Agenturen und Marketingabteilungen.

Blick ins Buch: Inhalt, Leseprobe und Liste der Interviewpartner:

[http://www.newbusinessverlag.de/\\_data/Burrack\\_BlickinsBuch.pdf](http://www.newbusinessverlag.de/_data/Burrack_BlickinsBuch.pdf)

Cover-Abbildung: [http://www.newbusinessverlag.de/\\_data/Burrack\\_Titel\\_Druck.jpg](http://www.newbusinessverlag.de/_data/Burrack_Titel_Druck.jpg) &nbsp;

Bibliographische Angaben:

Heiko Burrack Matching. Marketing-Entscheider im Dialog. So geht erfolgreiches New Business heute Matching. Agentur-Chefs im Dialog. So geht erfolgreiche Agenturauswahl heute (Ein Wendebuch mit Illustrationen von Jan Kowalsky) New Business Verlag (2014), 212 Seiten, vierfarbig, 29,80 Euro ISBN: 978-3-936182-51-4

Über den Autor:

Heiko Burrack, Jahrgang 1967, schloss 1995 erfolgreich sein BWL-Studium mit dem Schwerpunkt Marketing an der Georg-August-Universität in Göttingen ab. Danach arbeitete der Diplom-Kaufmann in der Kundenberatung verschiedener Agenturen (Dorfer Dialog, McCann-Erickson). Im Jahr 2003 gründete er Burrack NB-Advice. Er berät Agenturen und Unternehmen, die ihre Kernleistung im Marketingbereich haben, bei der strategischen und operativen Neukundengewinnung.

Neben dieser Tätigkeit ist Heiko Burrack als Referent, Trainer und Coach tätig. Er publiziert regelmäßig in zahlreichen Fachzeitschriften und ist Autor der Bücher "Vom Pitch zum Award" (mit Dr. Ralf Nöcker), erschienen im FAZ-Verlag, Frankfurt, "Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen" und "Die Werbepropheten und ihre dröhnenden Lautsprecher", beide erschienen bei BusinessVillage, Göttingen. Im Juni 2014 ist sein jüngstes Buch "Matching. Entscheider im Dialog" im Hamburger New Business Verlag erschienen.

Pressekontakt:

Heiko Burrack

NB-Advice

Tel. ++49 69 87876501

heiko@burrack.de

<http://www.burrack.de> &nbsp;

Anja Kruse-Anyaegbu

New Business Verlag

Tel. ++49 40 609009-95

kruse@new-business.de

Presseinformation via: <http://www.fmpreuss.de>

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im [Redaktionsbüro für Bild und Text](#) .

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:  
<http://shortpr.com/zceazu>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:  
<http://www.themenportal.de/multimedia/matching-entscheider-im-dialog-82365>

### **Pressekontakt**

-

Frank-Michael Preuss  
Mendelssohnstrasse 7  
30173 Hannover

[info@fmpreuss.de](mailto:info@fmpreuss.de)

### **Firmenkontakt**

-

Frank-Michael Preuss  
Mendelssohnstrasse 7  
30173 Hannover

[shortpr.com/zceazu](http://shortpr.com/zceazu)  
[info@fmpreuss.de](mailto:info@fmpreuss.de)

-