



## **Auch Beratungsunternehmen haben oft Nachholbedarf im Marketing**

(ddp direct)Zülpich - Für den wirtschaftlichen Erfolg eines Beratungsunternehmens ist ein ausreichend großer Kundenstamm unverzichtbar. Die Kundenakquise gestaltet sich für kleine Beratungsunternehmen, die keinem Beraterverband angeschlossen sind, jedoch mitunter schwierig. Ein entscheidender Faktor, um die Kundengewinnung erfolgreich voranzutreiben, ist ein gutes Marketing. Denn was nützt schon eine qualitativ hochwertige Beratung, wenn niemand davon weiß?

Leider gibt es aber immer noch sehr viele kleine und mittlere Beratungsunternehmen, die das Marketing sträflich vernachlässigen. Denn es fehlen oft einfach die notwendigen Kenntnisse über wirksame Methoden der Kundengewinnung. Für eine erfolgreiche Kundenakquise ist es deshalb ratsam gerade auch als Berater - sich Hilfe von einem angesehenen Beraterverband zu holen. Der Beraterverband verfügt über die notwendige Kompetenz und das Fachwissen, um Berater, die alleine oftmals überfordert sind, durch ein zielgerichtetes Marketing bei der Kundengewinnung zu unterstützen.

Hierzu Dr. Marcello Scarnato, Pressesprecher von BVW-Der Beraterverband©: Marketing ist auch für kleinere Beratungsunternehmen lebensnotwendig und existenzsichernd. Hierbei hilft BVW-Der Beraterverband© seinen Mitgliedern durch gezielte Informationen, aber auch ganz persönlich auf Anfrage. Auf Wunsch unterstützt der Beraterverband seine Mitglieder bei der überregionalen PR- und Pressearbeit durch gezielte Veröffentlichungen. Darüber hinaus wird die PR- und Pressearbeit der Verbandsmitglieder über das Publishing-Netzwerk von BVW-Der Beraterverband© forciert.

BVW-Der Beraterverband© unterstützt auf Wunsch seine Mitglieder aber nicht nur bei der Akquise von Kunden, sondern auch in anderen Bereichen. So erhalten alle Verbandsmitglieder in regelmäßigen Abständen aktuelle Informationen zu Fragen der Berufsausübung. Darüber hinaus können die Berater bei dringenden Einzelproblemen aber auch eine persönliche und individuelle Unterstützung durch die Mitarbeiter der BVW-Geschäftsstelle in Anspruch nehmen.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:  
<http://shortpr.com/bya9ia>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:  
<http://www.themenportal.de/wirtschaft/auch-beratungsunternehmen-haben-oft-nachholbedarf-im-marketing-97568>

### **Pressekontakt**

BVW-Der Beraterverband©

Herr Dr. Marcello Scarnato  
Lerchenweg 14  
53909 Zülpich

[presse@bvw-ev.de](mailto:presse@bvw-ev.de)

### **Firmenkontakt**

BVW-Der Beraterverband©

Herr Dr. Marcello Scarnato  
Lerchenweg 14  
53909 Zülpich

[bvw-ev.de](http://bvw-ev.de)  
[presse@bvw-ev.de](mailto:presse@bvw-ev.de)

BVW-Der Beraterverband vertritt die Interessen der wirtschaftsberatenden Berufe. Zu diesem Wirtschaftsbereich gehören mehr als 250 angesehene Berufsgruppen, die beratend für die Wirtschaft tätig sind.