



Verkaufpsychologie - Warum Kunden wirklich kaufen

Die höchste Kunst im Marketing: Effektiv verkaufen ohne zu "nerven"

Warum sind manche Webseiten und Werbematerialien so überdurchschnittlich erfolgreich während andere zu exakt demselben Thema kaum Beachtung finden und keine Wirkung beim Besucher erzielen - schon gar keine Umwandlung zum begeisterten Käufer.

Was sind die versteckten und geheimen Umsatzbooster im Kopf des Kunden? Und wie findet man Sie?

Mit genau dieser Thematik der Verkaufpsychologie im Internet setzen sich die Seiten Psychologie-im-Internet.de und Hypnoticmind.de auseinander. Zum Launch wird von Hypnoticmind.de ein großes Gewinnspiel mit Preisen speziell für Internet-Unternehmer, Webmaster und Selbständige im Internet angeboten. Derzeit werden Preise im Wert von über 100.000 EUR angeboten. Die Teilnahme ist komplett kostenlos.

Zusätzlich erhalten alle Teilnehmer am kostenlosen Gewinnspiel 4 der Bestseller von Hypnoticmind-Gründer Tobias Knoof: 4 300dpi-Poster mit insgesamt 96 erprobten Methoden zur Besuchergewinnung für Webseiten und Webshops.

Hier alle Infos: <http://www.kmu-erfolg.com/empfehl/verkaufpsychologie>

Pressekontakt

NETWAVES Internet & E-Commerce

Herr Matthias Henkel
Zum Endenberg 18
35216 Biedenkopf

netwaves.de
presse@netwaves.de

Firmenkontakt

NETWAVES Internet & E-Commerce

Herr Matthias Henkel
Zum Endenberg 18
35216 Biedenkopf

netwaves.de
presse@netwaves.de

NETWAVES wird im November 2006 zunächst unter dem Namen HM Onlineservice als klassische Full-Service-Internetagentur gegründet.

Im November 2008 wird NETWAVES to Date-Premium-Partner.

In 2008 und 2009 entwickelt sich NETWAVES immer mehr zum Spezialisten für E-Commerce-Dienstleistungen. Es entstehen die ersten Partnerschaften mit Händlern und Herstellern, so dass schließlich die Umbenennung von HM Onlineservice in NETWAVES Internet & E-Commerce erfolgt.

Anlage: Bild

