## OnlineMedienStrategin Gitta Schweitzer empfiehlt: Schreiben Sie ein Buch!

*Buchveröffentlichung: Der Kundenmagnet für Experten*

Der Titel "Buch-Autor" klingt heute mindestens genauso gut wenn nicht sogar besser als ein wissenschaftlicher Titel und ist für Experten ein wichtiger Schritt, um wirklich berühmt zu werden. Nach Einschätzung von Businesscoach Gitta Schweitzer nutzen jedoch noch viel zu wenige Experten das Buch, um ihre Bekanntheit zu steigern. Sie stellt fest: "Für Experten ist das Buch als Medium ein absolutes ?Must Have?. Leider scheuen viele Experten den Aufwand oder sie wissen nicht, wie sie das Projekt angehen sollen." Gitta Schweitzer, die sich auf den Bereich Onlinereputation spezialisiert hat, erläutert, dass die Veröffentlichung eines Buches nicht das Werk eines Einzelnen, sondern immer Teamarbeit ist. Es gibt viele Aufgaben, die unbedingt Fachleuten übertragen werden sollten, um ein professionelles Ergebnis zu erzielen. Dazu gehört etwa die grafische Gestaltung oder auch der sprachliche Feinschliff. Gitta Schweitzer rät daher dazu, besonders in der Phase vor der Buchveröffentlichung Rat bei Fachleuten einzuholen, um zu gewährleisten, dass das Buch auch wirklich dazu beitragen kann, die Offline- und die Onlinereputation optimal zu unterstützen.

Die Veröffentlichung eines Buches dient außerdem für zahlreiche Aktivitäten als perfekter Anknüpfungspunkt. Wer sich etwa in den Medien als Experte positionieren möchte, hat mit einer Buchveröffentlichung dafür die ideale Gelegenheit. Wichtig dabei ist jedoch, dass nicht die Buchveröffentlichung selbst, sondern die Expertenmeinung zum jeweiligen Thema der Aufhänger ist, um auf Redaktionen zuzugehen.

Jede Buchveröffentlichung wird von Buchpräsentationen und Lesungen begleitet. Dies bietet Autoren die ideale Bühne, um als Experte zusätzliche Reputation aufzubauen und vor allem neue Kunden zu gewinnen. Häufig wird das Expertenthema im Rahmen einer Lesung vertiefend erörtert, und es ergibt sich dadurch die Möglichkeit, das eigene Wissen zu präsentieren und sich mit einer fundierten Expertenmeinung zu profilieren. Eine Sog-Wirkung entsteht, die sich durch klassisches Push-Marketing nicht annähernd erzielen lässt: Die potentiellen Kunden sitzen im Publikum und wünschen sich nicht selten zusätzlich einen persönlichen Rat. Sie gehen daher entweder gleich nach der Veranstaltung oder wenige Tage später aktiv auf die Experten zu. Daraus entwickeln sich spielend neue Kundenbeziehungen, die sich positiv auf den Umsatz und den Geschäftserfolg auswirken. Den Aufwand, der natürlich auch mit der Veröffentlichung eines Buches verbunden ist, sollten Experten nach Einschätzung von Gitta Schweitzer als Investition ansehen, die sich in Form von Umsatz- und Reputationssteigerung auszahlen wird.

Harro Pildner / Presseabteilung

### Pressekontakt

Gitta Schweitzer OnlineMedienStrategin

Frau Gitta Schweitzer
Am Rabenstein 1a
61350 Bad Homburg

gittaschweitzer.de
g.schweitzer@gmx.tm

### Firmenkontakt

Gitta Schweitzer OnlineMedienStrategin

Frau Gitta Schweitzer
Am Rabenstein 1a
61350 Bad Homburg

gittaschweitzer.de
g.schweitzer@gmx.tm

Es ist unser Anliegen, Experten im WorldWideWeb gezielt zu positionieren. Dafür wurde das "Star-Experten-System" entwickelt. Mit aufwendiger Pressearbeit, YouTube Videos, Ratgeber Erstellung, u.v.m. machen wir Experten in der Öffentlichkeit bekannt und innerhalb von wenigen Monaten zu Top-Experten ihrer Branche.

**Anlage:** Bild