



PRESSESERVICE

29.09.2014

»Die Strategie der 5 Sinne – Wie Sie mit Haptik Ihren Unternehmenserfolg nachhaltig steigern«

von Karl Werner Schmitz

Karl Werner Schmitz ist Marketing-Innovator, Verkaufs-Profi und Haptik-Pionier und ein guter Kollege von Stefan Lammers. Er zählt zu den gefragtesten Verkaufs- und Marketingtrainern im deutschsprachigen Raum und gilt als Erfinder des Haptischen Marketings. Er ist Erfinder der Haptischen Verkaufshilfen und wurde als haptischer Vordenker für seine Ideen mehrfach ausgezeichnet.

Nach seinem Business Bestseller „berühren-begreifen-kaufen“ erscheint am 10. Dezember 2014 sein neues Sachbuch.



In 10 Kapiteln vermittelt Schmitz dem Leser ein haptisches Gefühl, welches Sie sinnvoll für Ihr Unternehmen einsetzen und damit Unternehmenserfolg generieren können. Die Idee ist ihr Unternehmen quasi haptisch aufzubauen. Denn

nach Schmitz haben sogenannte multisensorische Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil, in dem sie alle fünf Sinne des Kunden oder des Mitarbeiters ansprechen.

Als ein exemplarisches Beispiel führt Schmitz Brauereien auf: „Flensburger hat die Bierflasche mit dem Plopp-Verschluss auf den Markt gebracht - der Kunde sieht, fühlt und hört, wie sich die Flasche öffnet, er kann sie anfassen. Andere Brauereien arbeiten mit Reliefflaschen.“ Dieses und viele weitere Beispiele aus der freien Wirtschaft, möchte der Haptik-Experte dazu nutzen Ihnen dieses oftmals brachliegenden Potential näher zu bringen. In diesem Buch fließen langjährige Beobachtung und Erfahrung der Haptik durch die Zusammenarbeit mit unterschiedlichsten Firmen ein – so bietet es Ihnen den Vorteil aus der Praxis für die Praxis zu lernen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und inspiriert werden.