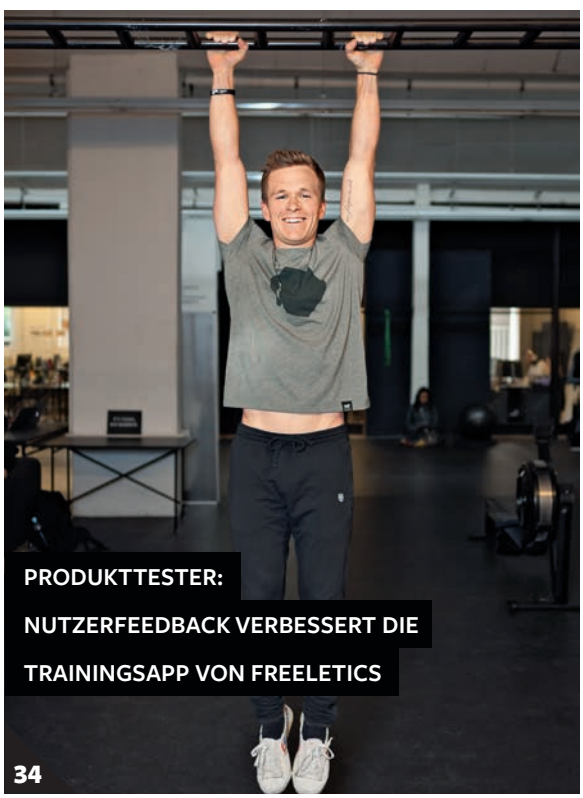
INHALT

EXTRAS FÜR ABONNENTEN

In einigen Artikeln in diesem Heft finden Sie Hinweise auf zusätzliche Recherchen und nützliche Tipps im Login-Bereich von impulse. Diese Inhalte sind exklusiv für Abonnenten. Sie können sie im Internet unter **impulse.de/kundenlogin** herunterladen. Wählen Sie im nächsten Schritt im Menü „Downloads“ aus. Dort finden Sie die Artikel, sortiert nach den Heften, in denen sie erstmals erschienen sind.

WERBUNG: ZAHNÄRZTIN KORNELIA BEIER GEWANN PATIENTEN MIT EINER SPENDENAKTION 6



PRODUKTTESTER: NUTZERFEEDBACK VERBESSERT DIE TRAININGSAPP VON FREELETICS 34

MARKETING: BESTATTER SVEN CORDES WIRBT MIT KUNDENSTIMMEN 42

EDITORIAL von Nikolaus Förster 3
IMPULSE Über uns 88
IMPRESSUM 90

Carsten Behler, Maria Irl, Daniel Pilar alle für impulse

WERBUNG FÜR JEDES BUDGET

Wer als Unternehmer auf sich aufmerksam machen will, muss dafür nicht viel Geld ausgeben: neun inspirierende Beispiele und nützliche Tipps von Experten **6**

AB NACH OBEN

Sie haben eine tolle Webseite, doch kein Kunde findet sie? Mit ein paar einfachen Veränderungen können Sie Ihren Internetauftritt in den Trefferlisten von Google & Co. an die Spitze bringen **20**

PRODUKTENTWICKLUNG

Wie das Start-up Freeletics mit dem Prinzip Versuch und Irrtum seine Trainings-App zum Topseller machte **34**

BESTE REFERENZEN

Niemand wirbt glaubwürdiger für ein Unternehmen als zufriedene Kunden. Fünf Firmen zeigen, wie sie diese Überzeugungskraft für sich nutzen – und neue Kunden gewinnen **42**

GESCHMACKSSACHE

Robert Nemlander will die Lebensmittelindustrie aufmischen – mit Insekten. Um die Konsumenten zu überzeugen, setzt der Finne beim Marketing auf Fakten, Erfahrungen und Geschichten **56**

VERKAUFSGESPRÄCHE

Panagiota Petridou ist eine der erfolgreichsten Autoverkäuferinnen Deutschlands. impulse verrät sie ihre Erfolgsgeheimnisse **60**

ERFOLGREICH VERHANDELN

Viele Unternehmer fürchten große Gegner und unterschätzen ihre eigene Kraft. Wie Sie mit kluger Taktik Ihr Wunschergebnis erreichen. In 10 Schritten zum Verhandlungserfolg **64**

KOSTE ES, WAS ES SOLLE

Sie machen viel Umsatz, aber wenig Gewinn? Das lässt sich ändern. Selbst in umkämpften Märkten können Unternehmer höhere Preise durchsetzen – wenn sie einige Regeln beachten **76**

Nach dem Bestseller **„Mein größter Fehler“**

So verwandeln Sie Fehler in Chancen!

Das neue Buch von impulse-Herausgeber Nikolaus Förster zum Thema Fehlerkultur!

Bestellen Sie jetzt Ihr Exemplar impulse.de/chancenbuch

impulse buch