



MARTIN **AUE**

www.martin-aue.com

INHALT

- Über Martin Aue
- Impulsvorträge
- Zuhörerstimmen
- Bücher
- Seminare & Workshops
- Buchung & Kontakt

ÜBER MARTIN AUE

Martin Aue ist einer der führenden Experten für Sichtbarkeit im deutschsprachigen Raum. Der Berner Oberländer mit Jahrgang 1978 ist bekannt für seine erfolgreichen Werbestrategien für den Mittelstand – oder, wie die Schweizer sagen, für KMU. Als Businessvormacher und Unternehmermentor hält er schon seit 20 Jahren begeisterte Vorträge und ist Autor von vielen Publikationen wie Büchern, Fachtexten, Newsletters sowie Online-Programmen. Seine Vision: Unternehmen und Persönlichkeiten als Leuchttürme in die Sichtbarkeit zu bringen, damit sie die richtigen Kunden und Mitarbeiter anziehen.

Seine wichtigste Message

«Sichtbarkeit ist eine Entscheidung. Mach dich sichtbar.»



AUF DEN PUNKT GEBRACHT...

IN DEN LETZTEN
8 JAHREN 15 000 Beratungsstunden verkauft
2 Bücher, mehr als 50 Kundenzeitungen
und 200 Newsletter geschrieben

— IN DEN LETZTEN 10 JAHREN —

über 1000 Tage im Einsatz als Referent
1900 Studenten unterrichtet

— Und gleichzeitig **1400 km** auf dem Jakobsweg gepilgert,
viel Zeit mit der Familie auf Reisen verbracht und nicht
mehr als **45 Stunden** pro Woche gearbeitet.



**„Sichtbarkeit ist nicht laut –
sie zeigt deine Kompetenz.“**

Zitat Martin Aue

Buchen Sie Martin Aue für

- Tagungen
- Verbandstreffen
- Kongresse
- Branchentreffen
- Messeveranstaltungen
- Jubiläen



Jeder Vortrag ein Highlight

- Vergiss herkömmliche Werbung
- Mehr Aufträge aus weniger Offerten
- Vergiss Preisdruck und Rabatte
- Sichtbarkeit mit wenig Werbebudget
- Wirklich wahrgenommen werden mit Contentmarketing



Vergiss herkömmliche Werbung

Ist dir deine Werbung zu teuer und die Wirkung zu wenig spürbar? Möchtest du wissen, wie du mit einem einfachen Konzept ohne herkömmliche Werbung viele Kunden gewinnen kannst? Möchtest du erfahren, wie du deinen Umsatz mit weniger Werbeausgaben steigern kannst? Martin Aue zeigt anschaulich, wie man einfach(er) Kunden gewinnt: mit dem Wurmprinzip®. Das vielfach erprobte Marketingprinzip zeigt auf, wie KMU – jenseits von herkömmlichen Werbestrategien – erfolgreich und konstant mit wenig Aufwand zu Kunden kommen.



Um was geht es konkret?

Mit dem Wurmprinzip erzielst du einen Nachfragesog. Das Resultat davon ist, dass deine Kunden etwas von dir wollen und nicht du etwas von ihnen. Und plötzlich hast du weniger Akquisitionsaufwand und erzielst höhere Preise. In nur zwei Stunden erfährst du, wie du mit dem Wurmprinzip ein Stammkunden-Konzept aufbauen und sofort die Wirkung spüren kannst.

VORTRAGSTHEMA

Mehr Aufträge aus weniger Offerten

Hast du eine tiefe Offertabschlussquote? Verlierst du Kunden an die Konkurrenz? Dann bist du schlecht positioniert! Wenn Käufer vergleichbare Firmen und Angebote antreffen, wählen sie ein einfaches Mittel für den Kaufentscheid: Sie vergleichen die Preise. Schuld daran sind aber nicht die Kunden, sondern die fehlenden Argumente, die einen höheren Preis begründen würden. Tatsache ist: Es gibt viele Kunden, die bereit sind, für ein passendes Angebot mehr zu bezahlen. Wenn du jedoch austauschbare Dinge verkaufst, sucht der Kunde nach dem günstigsten Anbieter.

**Um das geht es in diesem Vortrag?**

Du lernst, wie du aus der Vergleichbarkeit herauskommst und dich erfolgreich am Markt positionierst. Du erfährst, wie du in Zukunft mit weniger Aufwand mehr Umsatz und Gewinn erzielen kannst. Dir wird klar, wie du mit verblüffend einfachen Marketingmassnahmen erfolgreich aus der Masse herausstichst.

Vergiss Preisdruck und Rabatte

Hast du Mühe, deine Preise durchzusetzen? Verlierst du Kunden an die Konkurrenz? Dann bist du schlecht positioniert! Wenn Käufer vergleichbare Firmen und Angebote antreffen, wählen sie ein einfaches Mittel für den Kaufentscheid: Sie vergleichen die Preise. Schuld daran sind aber nicht die Kunden, sondern die fehlenden Argumente, die einen höheren Preis begründen würden. Tatsache ist: Es gibt viele Kunden, die bereit sind, für ein passendes Angebot mehr zu bezahlen. Wenn du jedoch austauschbare Dinge verkaufst, sucht der Kunde nach dem günstigsten Anbieter.



Um das geht es in diesem Vortrag?

Du lernst, wie du aus der Vergleichbarkeit herauskommst und dich erfolgreich am Markt positionierst. Du erfährst, wie du in Zukunft mit weniger Aufwand mehr Umsatz und Gewinn erzielen kannst. Dir wird klar, wie du mit verblüffend einfachen Marketingmassnahmen erfolgreich aus der Masse herausstichst.

VORTRAGSTHEMA

Sichtbarkeit mit wenig Werbebudget

Ist dir deine Werbung zu teuer und die Wirkung zu wenig spürbar? Möchtest du wissen, wie du mit einem einfachen Konzept Sichtbarkeit aufbauen und Kunden gewinnen kannst? Möchtest du erfahren, wie du deinen Umsatz mit einem kleinen Werbebudget steigern kannst? Dann solltest du dich unbedingt zu diesem Vortrag anmelden. An diesem Abend zeigt Martin Aue anschaulich, wie man einfach(er) Kunden gewinnt: mit dem Wurmprinzip®. Das vielfach erprobte Marketingsystem zeigt auf, wie KMU – jenseits von herkömmlichen Werbestrategien – erfolgreich, konstant und mit wenig Aufwand zu Kunden kommen.

**Worum geht es konkret?**

Sichtbarkeit ist nicht laut – sie zeigt deine Kompetenz. Hier erfährst du, wie du mit dem Wurmprinzip ein Stammkunden-Konzept aufbauen und sofort die Wirkung spüren kannst.

Wirklich wahrgenommen werden mit Contentmarketing

Bist du kompetent, aber niemand weiss es? Dann solltest du dich unbedingt zu diesem Vortrag anmelden. Kompetent zu sein in seinem Bereich ist die Grundvoraussetzung fürs Geschäft. Aber wenn du deine Kompetenz nicht sichtbar machst, wirkt sie erst, wenn du den Auftrag hast. Der Kunde muss aber vor der Auftragsvergabe schon wissen, wie und worin du gut bist. Wie das gehen soll? Mit Information! Publiziere spannende, aktuelle und hilfreiche Informationen über dein Business. Damit sind nicht deine Produkte und dein Unternehmen gemeint. Sprich über das Thema – dort wo du deine Kernkompetenz hast.



Wie funktioniert Contentmarketing?

Du schreibst informative Kundenzeitungen und Newsletters, Blogs oder machst Videos. Du organisierst Infoveranstaltungen und hältst Referate. Ist das nicht unglaublich viel Arbeit? Doch, am Anfang schon. Aber: Erstens gibt es keinen besseren und effizienteren Weg in der Kundengewinnung, zweitens wird Contentmarketing bei regelmässiger Ausführung immer einfacher – wenn du weisst, wie du es richtig machst.



**„Sichtbarkeit ist eine
Entscheidung.“**

Zitat Martin Aue



«Martin Aue hat mit seinem Vortrag unsere Mitglieder inspiriert. Der Anlass war aussergewöhnlich gut besucht. An Martin überzeugt mich seine unkomplizierte, spontane Art. Er hat die Gabe, hinzustehen, abzurufen und zu begeistern. Er ist kein Theoretiker, sondern ein anpackender Praktiker. Gerne wieder.»

Adrian Straubhaar, Notar und Präsident Gewerbeverein
Oberhofen-Hilterfingen-Hünibach

ZUHÖRERSTIMME

«Wir haben Martin Aue als Hauptreferent für einen Anlass für die Mitglieder von drei Gewerbevereinen engagiert. Sein Referat war spannend, informativ und farbig. Wir haben ausschliesslich sehr positive Feedbacks auf den ganzen Anlass mit Martin Aue erhalten.»

Roland Kessler, Unternehmer, eidg. dipl. Malermeister und
Präsident Gewerbeverein Turbenthal und Umgebung

ZUHÖRERSTIMME

«Wir haben Martin Aue für unser alljährliches ERFA-Seminar mit rund 70 Unternehmern engagiert. Der Workshop mit dem Titel «Vergessen Sie herkömmliche Werbung» war genau das, was ich mir vorgestellt habe: Praktisch, umsetzbar und konkret. Ich bin sehr zufrieden.»

Martin Steinmann, Inhaber und Leiter diverser Erfa-Gruppen für Unternehmer

ZUHÖRERSTIMME

«Ich danke dir nochmals ganz herzlich für das spannende Impulsreferat und deine Teilnahme an der Podiumsdiskussion. Dein Auftritt war sehr souverän und sympathisch und das Feedback von den Kunden war super! Der Anlass war ein voller Erfolg! Ganz herzlichen Dank, dass du da warst!»

Anja Dinkel, Raiffeisenbank Böttstein

ZUHÖRERSTIMME

**«Nochmals vielen Dank für dein geniales Referat.
Es war ein gelungener Anlass.»**

Jessica Hasler, Raiffeisenbank Oberes Rheintal



ZUHÖRERSTIMME

«Martin Aues Vortrag «Vergessen Sie herkömmliche Werbung» an unserem Anlass «Industriemorge» war sackstark. Die Ausführungen waren treffend und sein Stil mitreissend.»

Kurt Zobrist, Gemeindepräsident von Oberbipp und Unternehmer

ZUHÖRERSTIMME

«Martin Aue hat das Keynote-Referat an unserem Anlass Maler-Forum gehalten. Mit seiner Power hat er die rund 250 anwesenden Teilnehmer begeistert. Seine Ausführungen zu den Themen Spezialisierung, Wurmprinzip und Erfolgstreppe waren praxisnah und auf die Zielgruppe Unternehmer und Führungspersonen im KMU zugeschnitten. Das Referat von und das Interview mit Martin Aue waren der Hit. Gerne empfehlen wir ihn weiter.»

Louis Clemente, Alberto Dilla und Yvonne Sungu vom Organisations-Team Malerforum
(Veranstalter: Schweizerischer Maler- und Gipserunternehmer-Verband SMGV)

«Wir haben Martin Aue als Referent für unseren «Bienneovation» Anlass engagiert. Das Referat musste kurz und knackig sein – jedoch auch unsere Mitglieder des Schweizer Marketing Clubs Biel-Seeland begeistern! Er hat es in kurzer Zeit geschafft, mit seinem Vortrag «Kunden gewinnen in den neuen Medien», uns allen diese grosse Themenwelt näher zu bringen und unser Interesse für mehr zu wecken! Martin Aue doziert als Unternehmercoach aus Erfahrungen und nicht mit grossen Theorien, mit denen man nichts anfangen kann. Er weiss, wo den KMU-Unternehmern von heute der Schuh drückt.»

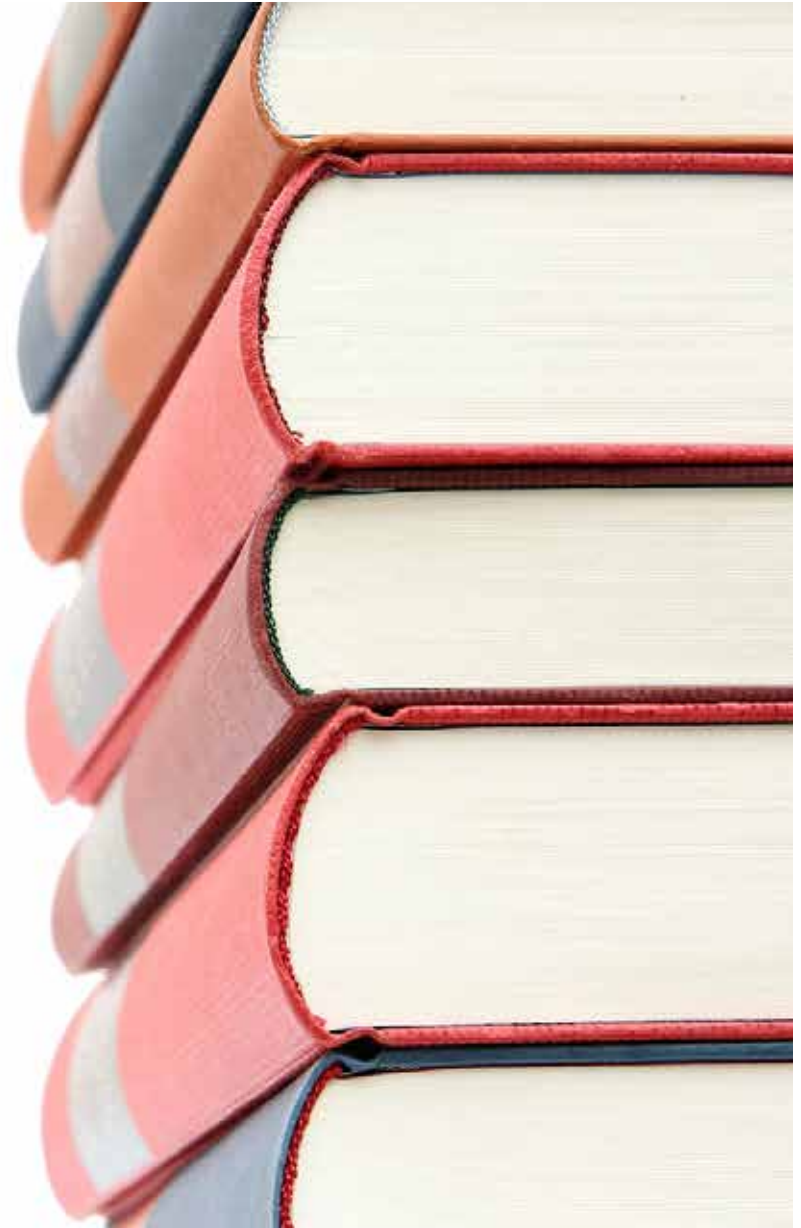
Nicole Messerli, Event Manager Swiss Marketing Biel-Seeland und
Sale und Marketing Manager bei Groupdoc SA

ZUHÖRERSTIMME

«Wir waren gefesselt von seiner sympathischen Unterrichtsform und begeistert, wie er uns über «Weniger Werbebudget – mehr Wirkung» und «Erfolgreiche Werbung in den neuen Medien» informierte. Das sind Themen, die uns alle interessieren sollten. Vielen Dank für den «energiegeladenen» Vortrag.»

Monika Knecht, Mitglied der Arbeitsgruppe «Frauenseminar AGVS» (Autogewerbeverband der Schweiz)
und Mitglied der Geschäftsleitung

BÜCHER VON MARTIN AUE



Einfach Kunden gewinnen

Mit dem Buch «Einfach Kunden gewinnen» ziehe ich Bilanz aus 20 Jahren Erfahrung als Unternehmer und Berater. Entstanden ist eine wirkungsvolle Strategie zur Kundengewinnung. Worum geht es und was bewirkt eine gute Marketingstrategie für Klein- und Mittelbetriebe? Das Wurmprinzip ist ein logisches Modell für Unternehmer und Marketingverantwortliche. Richtig angewendet bewirkt es folgendes: Es kommen (mehr) Anfragen von Kunden rein – von selbst. Dabei geht es nicht darum, Kunden mit irgendwelchen Tricks anzulocken. Das Wurmprinzip stellt das Kundenbedürfnis ins Zentrum und zeigt einen Weg, über eine einzigartige Positionierung und die Wahl der richtigen Marketingmassnahmen Kunden die eigene Kompetenz aufzuzeigen. Im Buch erzähle ich die Geschichte des Unternehmers Thomas Fürst, der sein Unternehmen an seinen Sohn übergibt. Auf einer Reise auf dem Jakobsweg tauschen sich die beiden darüber aus, was das Unternehmen nach einer Krise wieder erfolgreich gemacht hat. Verständlich, spannend und für jeden nachvollziehbar und umsetzbar.



Warum die einen glücklich sterben und die anderen nicht

Ein Mensch stirbt. Angehörige, Verwandte und Bekannte trauern – aber was ist mit dem Sterbenden selbst?

Nahtoderfahrungen und Kontaktaufnahmen mit Verstorbenen legen nahe, dass der Tod ein Übergang in ein anderes Sein ist.

Das Jenseits scheint ein so wunderbarer Ort zu sein, dass manche, die dem Weg ins Leben zurück folgten, ihre Rückkehr zu uns sogar bereuen. Religionen, Kirchen, Trauer-Industrie und Bestattungsunternehmen konzentrieren sich auf das Leid, den Abschiedsschmerz und erhalten systematisch die Trauer. Sie ignorieren, dass es dem Verstorbenen vermutlich in der anderen Welt viel besser geht, dass er vielleicht das Wesentliche seines Lebens erreicht hat.

Wie läuft das Sterben ab? Wann dürfen und können wir frei sterben?

Gibt es eine Seele und wo geht sie nach dem Ende des Lebens hin?

Dieses Buch widmet sich dem Sterben und dem Tod – und ist doch ein Buch über das Leben, wie man es besser lebt und wie man von Lasten befreit und bereit den Schritt «nach drüben» machen kann. Wer sich mit seinem Tod beschäftigt und deshalb sein Leben eigenverantwortlich gestaltet, kann glücklich sterben.





**„Die wichtigste Frage im Geschäftsleben:
Willst du etwas von deinen Kunden oder
wollen deine Kunden etwas von dir?“**

Zitat Martin Aue

Seminare & Workshops

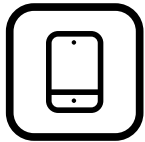
Von mir bekommen Sie Seminare und Workshops zu folgenden Themen

- **Marketing-Update** Die 10 häufigsten Fehler in der heutigen Werbung und wie du es besser machst. Dein Durchbruch zu mehr Sichtbarkeit – auch mit einem kleinen Werbebudget.
- **Einfacher Kunden gewinnen – mit dem Wurmprinzip®** Willst du etwas von deinen Kunden oder wollen deine Kunden etwas von dir?
- **Positionierung** Wer Angebote schreibt und die Aufträge nicht erhält, ist schlecht positioniert.



KONTAKT & BUCHUNG

Für Buchungsanfragen und für persönliche Angebote, können Sie mich gerne über folgende Kontaktdaten ansprechen:



+41 33 650 10 10



erfolg@martin-aue.com



www.martin-aue.com



Tamara Aue

LASSEN SIE UNS IN KONTAKT BLEIBEN



www.facebook.com/sichtbarkeit.ch



www.youtube.com/user/martinaue



www.linkedin.com/in/martin-aue



Ich freue mich auf Sie!
Herzlichst, Ihr Martin Aue

**„Sichtbarkeit macht
aus Kompetenz einen
Kundenmagnet.“**

Zitat Martin Aue



MARTIN **AUE**
TRAINING GMBH

Martin Aue Training GmbH
Dorfstrasse 9, 3704 Krattigen

Tel. +41 33 650 10 10
Mail erfolg@martin-aue.com
Web www.martin-aue.com