



Themen:

uNGEWÖHNLICH erfolgreich

- ◆ mit uNGWÖHNLICHEN Produkten
- ◆ mit uNNACHAHLICHEN Dienstleistungen
- ◆ mit uNVERWECHSELBARER Kommunikation
- ◆ mit uNVERGESSLICHEN Eindrücken
- ◆ mit uNWIDERSTEHLICHEN Emotionen

- ◆ **Handwerk hat goldenen Boden** – sofern Sie sich nicht die „Butter vom Brot“ nehmen lassen. Haben Sie den Mut **eigene, originelle** Wege zu gehen, diese schlagen „Nachmacher“
- ◆ **klein vor ort** – „**GROSS IM WEB**“ – Erfolgsbausteine im Web abseits bekannter technischer Faktoren wie Webseiten-/ Suchmaschinenoptimierung oder provokativ ausgedrückt „small talk statt BIG DATA“
- ◆ **Persönlichkeit schlägt Prozesse** – Echte Typen mit Ecken und Kanten bleiben im Gedächtnis. Vermarkten Sie Ihre Ware, Ihre Zulieferer oder sich **selbst**?
- ◆ **Gestalten statt Verwalten** – Weiter wie bisher geht heute nicht mehr! Wie geht anders als alle andere in der Praxis? Jedes kleine Detail hat Außenwirkung und trägt zur Marke bei.
- ◆ **Betriebsübergabe in der Familie** – Zwischen planbaren Fakten und unberechenbaren Gefühlen.

Zeitbedarf	◆ Zwischen 30 Minuten (Impulsreferat) und 2 Tagen (Seminar)	
Vergütung	◆ Bis 30 Minuten	456,78 Euro
	◆ Bis 1,5 Stunden	910,11 Euro
	◆ Bis 4 Stunden	1213,14 Euro
	◆ Tagessatz	1516,17 Euro

Weitere Zeitspannen nach Vereinbarung
Jeweils zzgl. 19 % Mehrwertsteuer und Spesen

Erfolgsrezepte für Handwerk, Einzelhandel und Gastronomie

Claus Böbel fällt in mancher Hinsicht ein wenig aus dem Rahmen. Er ist weder Betriebs- noch Volkswirt, weder Berufs-Kreativer noch grüblerischer Data-Miner, weder Hochschullehrer noch gelernter Marketing-Manager und ist dennoch in gewissem Sinne genau letzteres – in eigener Sache. Er ist Metzgermeister – ein sehr erfolgreicher dazu und das mit einem gänzlich unkonventionellem Marktauftritt. Überhaupt ist dies das Adjektiv, das Claus Böbels Business am treffendsten beschreibt: „**unkonventionell!**“

Dabei residiert er keineswegs in einem hippen, gerade total angesagten Berliner Szene-Viertel, sondern in einem 350 Einwohner Dorf.

Warum rede ich hier von „Business“ und nicht von „Metzgerei“?

Weil dieser Begriff Vorstellungen weckt, die einfach nicht so recht passen wollen, und das obschon das Böbel'sche Ladengeschäft einen durchaus vertrauten Anblick bietet und man hier „ganz normal“ Wurst und Fleisch einkaufen kann. Also doch ein Metzger aus der fränkischen Provinz?

Das wäre in etwa so, als würde man Wolfgang Joop als einen „Schneider aus Potsdam“ vorstellen. Das ist zwar unstrittig richtig, aber dennoch trifft's die Sache nicht so ganz ...!

Frei nach Carsten Seebass (DATEV, Nürnberg)

Feedback

Herrrrrrlich – Persönlichkeit schlägt Prozesse (das gerollte fränkisch rrrrr muss man sich denken). Ein Metzger hat der versammelten Marketing-Community gezeigt wie's geht – einfach klasse! Das geht in die Geschichte des MaCS ein!

Sabine Weber-Loewe, Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe 79098 Freiburg

Am meisten gefallen hat mir das Referat von Claus Böbel. Ein Querdenker, der alles anders macht als die anderen. Er hat die ausgefallensten Unternehmerideen präsentiert, die jenseits von jeder Norm sind. Das hat mich beeindruckt und war allein schon einen Besuch wert.

Willi Gubser, TWS Confides AG 8274 Tägerwilen (SCHWEIZ)



Von dir war ich wirklich begeistert, weil du Dinge rüber gebracht hast, wo man nicht unbedingt viel Geld braucht. Also Daumen hoch!!!

Danke für die Anregungen.

Nancy Bock, Metzgerei Bock 92709 Moosbach



Metzgerei Böbel

Ritterstraße 9
91166 Georgensgmünd-Rittersbach
Telefon: 0 91 72 - 488
E-Mail: info@umdieWurst.de
www.WurstVortrag.de



facebook.com/umdieWurst

Jeder der Claus Böbel nicht live erlebt, verpasst was... Power, Strategie, Konsequenz und Ziele... sensationell!

Rainer Pfohl, Bilderdienst Allgäu 87437 Kempten

Seminar
ERFOLGSREZEPT INTERNET



CLAUS
BÖBEL
Wurst Vortrag

Vorträge/Schulungen
ERFOLGSREZEPTE FÜR
Handwerk,
Einzelhandel,
Gastronomie,
...

von 0 auf 100.000
Besucher und Umsatz

Seminar Erfolgsrezept Internet Sonntag

- 17.00 Uhr Begrüßung, Metzgereiführung, kulinarisches Kennenlernen**
(lassen Sie sich überraschen)
- 17.30 Uhr Informationsmedium Internet – Chance für handwerkliche Metzgereien**
- Aufbau einer attraktiven Webseite für Kunden und Suchmaschinen**
- ◆ Grundsätzliches
 - ◆ Rechtliche Vorschriften (AGB's, Impressum, Widerrufsbelehrung, Bildrechte)
 - ◆ Texte/Bilder (Eigene Inhalte vs. Professionelle aus Zukauf)
 - ◆ Dienstleister (Fertiges Paket-Agentur-Freelancer)
 - ◆ Werbung für die Webseite (online und offline)
 - ◆ **Kommunikation:**
E-Mail/Newsletter im Vergleich zu Social Media (Twitter, Facebook, Google Plus, Blog)
- 19.30 Uhr Fränkisches Bratwurstmenü in unserer „Bratwurst-Show-Küche“ mit Diskussion über Seminarinhalte**
- 21.00 Uhr Offizielles Ende – Fahrt zur Pension Alte Schmiede**



Montag

- 08.00 Uhr Frühstück**
- 09.00 Uhr (Online-)Verkauf von Dienstleistungen: WurstErlebnis, Wurstkurs**
- Positionierung am Beispiel Böbel: Grün-original-persönlich**
Einheitliches Erscheinungsbild bis ins kleinste Detail führt zur Markenbildung
- Königsdisziplin Webshop**
- ◆ Mietshop oder Eigenprogrammierung?
 - ◆ Auswahl der Produkte
 - ◆ Preisgestaltung und Zahlungsoptionen
 - ◆ Verpackung und Kühlung
 - ◆ Logistik
 - ◆ Verwaltung der Bestellungen/Anfragen
 - ◆ Verkaufsplattformen wie ebay und amazon
 - ◆ Kundengewinnung/Kundenbindung
 - ◆ Technische Abwicklung: Rechnung/Lieferschein/Versandmeldung
 - ◆ Praktische Versandabwicklung
 - ◆ Verknüpfung Online-Offline
- 12.30 Uhr Abschluss mit typisch fränkischem Essen: Schäufele mit Kloß**



Termine

28./29. Februar 2016

Ort:
Laden der Metzgerei Böbel
in 91166 Georgensgmünd-Rittersbach

Preis:
370,00 Euro zzgl. 19% MWST
(inkl. Übernachtung/Verpflegung)

Teilnehmer:
Max. 12 Personen
(kleine exklusive Runde)

Anmeldung:

Per Telefon 0 91 72 - 488
Per Mail: info@umdieWurst.de
Per Fax (formlos) 0 91 72 - 66 89 54



10. März 2016

Ort:
Bäckerakademie Weinheim
Im Waldschloss
Gorxheimer Talstr. 23
69469 Weinheim



Tagesseminar mit analogem Inhalt

Weitere Infos unter
www.akademie-weinheim.de

Claus Böbel berät Sie

auch vor Ort in Ihrem
(Metzgerei-) Betrieb und hilft
Ihnen mit Tipps und Tricks aus
seinem Erfahrungsschatz.

**Dabei legt er besonderen Wert
auf folgendes:**

- ◆ Das Auge isst mit
(Optischer Eindruck ohne
„Betriebsblindheit“)
- ◆ Marketing online und offline
(hervorragende Produkte
allein genügen nicht)
- ◆ Qualität ist viel mehr als „nur“
der Geschmack
(Verpackung, Information,
Service,...)
- ◆ Ideenfindung für einzigartige
Produkte, die zu Ihnen passen
- ◆ **Einheitliches, markantes
Erscheinungsbild:**
Person, Laden, Ware,...



„Fast“
so gut wie das Seminar



Claus Böbels Ideen zum Nachlesen

Erschienen im deutschen Fachverlag
ISBN 978-3-86641-261-2

48,- Euro

