

Pressemitteilung vom September 2009

TREND MARKETING. Verlasse den Wettbewerb und gewinne den Wettbewerb.

Den dramatischen Quantensprung des Marketings im 21. Jahrhundert beschreibt das Buch von Josef Thaler.



Trend Marketing. Trends erkennen und erfolgreich nutzen.

Nichts ist so schnelllebig wie Trends. Die wichtigste Aufgabe von Marketingentscheidern ist deshalb, aktuelle Trends bereits im Entstehen zu erkennen und mit neuen Strategien auf die Veränderungen zu reagieren.

Die Gesellschaft wandelt sich und mit ihr die Anforderungen an das moderne Marketing. „Wir befinden uns an einer Zeitwende. Diese erfordert keine Weiterentwicklung des Marketing, sondern einen grundlegenden Wandel,“ schwärmt Thaler, „die Welt erfindet sich neu und das Marketing muss mitziehen.“

Trendmarketing beginnt beim Erkennen neuer Trends.

Das Buch stellt kurz und prägnant eine Vielzahl aktueller Trends vor. Von Nike-Towers und Apple Genen ist die Rede, von der Schwarm-Gesellschaft und der kollektiven Intelligenz.

Trendmarketing bedeutet: das eigene Denken verändern.

Das Buch legt entsprechend seinem Thema ein rasantes Tempo vor. Der Leser wird hineingezogen und mitgerissen. Fast von selbst beschleunigt sich das Denken, Kreativität und Ideen machen sich breit, wo vorher nur ein großes Fragezeichen stand.

Kernaussage: Erfolgreich ist, wer einen Kult ins Leben ruft!

Wer klare Anweisungen erwartet wird enttäuscht, denn starre Strategien funktionieren nicht mehr im Marketing der Zukunft, sie sind Teil althergebrachter Muster. Viel mehr geht es um das Entschlüsseln von Codes und darum, sie im eigenen Sinne einzusetzen. Es geht um den Wandel von der Funktion zur Emotion und um die Anpassung der Marketingprozesse an die neuen Herausforderungen.

Zielgruppe: Unternehmer, Marketer, Trainer & Querdenker

Trotzdem ist das Handbuch nicht nur für Marketingleute spannend, sondern auch für Querdenker aus allen übergeordneten Disziplinen. Es werden Prinzipien aufgezeigt, die nicht nur im Marketing gelten, sondern unser aller Lebensbereiche längst erfasst haben.

Autor Josef Thaler, geboren 1958 in Thiersee/Tirol, Studium Wirtschaftsuniversität Wien, Dipl. Kommunikations-Kaufmann. Seit 25 Jahren lebt er in München, ist Besitzer der Sternthaler Werbeagentur und Dozent für New Marketing & Communications.

Er denkt interdisziplinär und ganzheitlich, mit wachem Auge beobachtet er den Markt, um Szenen statt Zielgruppen ausfindig zu machen.



Handbuch: „Trend Marketing. Verlasse den Wettbewerb und gewinne den Wettbewerb“ von Josef Thaler, Paperback, 2 Innenklappen, gebunden, 112 Seiten, ISBN 978-3-938488-06-5, 12,90 Euro (D), 13,30 Euro (A), 18,70 CHF (CH)

Anzahl der Wörter: 343

Für weitere Informationen, Fragen oder die Zusendung eines Rezensionsexemplars wenden Sie sich bitte an den **Effecteve Verlag**, Postfach 860304, D-81630 München

Ansprechpartner: **Eve Kling**, Email: verlag@effecteve.com, Mobil: **+49 (0)160 - 814 66 44**
Tel.: +49 (0)89 - 987546, Fax: - 986675, www.effecteve.com und www.funky-trends.de

Ich habe Interesse an:

- einem Rezensionsexemplar „TREND MARKETING. Verlasse den Wettbewerb und gewinne den Wettbewerb“
- einem Interview mit dem Autor Josef Thaler
- weiteren Informationen zu den *funky-trends* Seminaren

Josef Thaler

TREND MARKETING. Verlasse den Wettbewerb und gewinne den Wettbewerb



Effecteve Verlag www.effecteve.com

www.funky-trends.de

Seiten 112

Format Paperback, 2 Innenklappen, gebunden

Preis 12,90 Euro (D)

ISBN 978-3-938488-06-5

Redaktion	
Name, Vorname	
Straße, PLZ/Ort	
Telefon/Fax	
Email	