

GAY MARKETING

Von der neuen Offenheit profitieren Das Standardwerk über schwulesbische KundInnen

HOMOSEXUELLE ALS WIRTSCHAFTSFAKTOR

„Alles so schön bunt hier!“ Während die Gesellschaft und mit ihr die Märkte massiv an Vielfalt gewinnen, orientiert sich das Marketing noch überwiegend am „Mainstream“. Bei aller Integration und Akzeptanz unterscheiden sich allerdings homosexuelle Zielgruppen weiterhin von allgegenwärtigen Durchschnittskunden. Daher werden sie von gängigen Kampagnen selten angesprochen und kaum erreicht. „Gay Marketing“ zeigt Hintergründe und Besonderheiten dieser Zielgruppe auf und liefert zugleich Strategien und Konzepte für die praktische Umsetzung. Über das eigentliche Marktsegment hinaus macht es deutlich, wie „Offenheit“ als positives Marken-Attribut eingesetzt werden kann – und warum die Angst, angestammte Kunden zu verlieren, in den meisten Fällen unbegründet ist.



AUS DEM INHALT

- **Argumente** – Warum Gay Marketing wichtig ist
- **Marktprofil** – Was Sie über homosexuelle Kunden wissen sollten
- **Marketing-Mix** – Wie Sie ungenutzte Potenziale ausschöpfen
- **Case Studies** – Welche Kampagnen erfolgreich sind
- **Erfolgsfaktoren** – Welche Bausteine für die Umsetzung erforderlich sind

Leseproben, Kontakt & Service-Teil online abrufbar: http://www.homoeconomics.de/das_buch/

BESTELLUNG

Ja, ich / wir bestellen/ n __ Exemplar/e des Fachbuches „Gay Marketing“ zum Preis von **39 Euro / 78 CHF**
 ggf. zuzüglich Auslandsportozuschlag

Bestellungen per Email an kontakt@ungleich-besser.de, per Fax an 02 21 – 2 22 12 – 51

 Vorname / Name

 PLZ / Ort

 Firma / Abteilung

 Telefon / Telefax

 Straße / Postfach

 Email-Adresse

 Ort, Datum

 Unterschrift