

Neukunden-Akquisition

Was bei mir funktioniert

In der letzten TKB-Ausgabe veröffentlichten wir einen Bericht von Henriette Tkacik-Buchmann über Ihre Erfahrungen mit der Akquisition und hier insbesondere mit der Neukunden-Akquisition. Katrin Seifert teilte uns aufgrund dessen ihre Erfahrungen mit Messen mit. Die Antwort auf eine Frage an Henriette Tkacik-Buchmann drucken wir gleich mit ab. Vielleicht interessiert sie Sie ja auch.



Katrin Seifert

Messen lohnen sich für mich

Mich hat der Artikel von Henriette Tkacik-Buchmann sehr angesprochen, weil er von ganz konkreten Erfahrungen berichtet und damit Grundlage für einen wirklichen Erfahrungsaustausch im TKB bietet.

Interessanterweise kann ich auf einem Gebiet Erfahrungen beisteuern, das Henriette Tkacik-Buchmann mehr als Nebenschauplatz eingeordnet hat: die Messen. Um an ganz großen Messen teilzunehmen, fehlen mir die finanziellen Mittel. Aber ich habe dafür andere für mich entdeckt: Regionale Gründerinnen- und Unternehmerinnenmessen. Abgesehen vom Spaß, war es für mich hoch spannend, mal auf der anderen Seite zu stehen: Nicht ich musste zu den Leuten gehen (was nicht ganz stimmt, da ich ja die Messebesucher aktiv angesprochen habe), sondern sie kamen auf mich als Ausstellerin zu. Der Spaß bestand für mich auch in der Kreativität, die ich zeigen konnte. Als Einzelausstellerin bot ich mit Absicht keine geploteten Werbetafeln, sondern ein handgemaltes großes Pinnwand-Papier. Und gerade das zog die Besucher an. Um meine Professionalität zu dokumentieren, habe ich allerdings im Vorfeld meinen Flyern besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Gedruckt kamen sie sehr gut an. Übrigens, bei jeder Messe, an der ich teilnahm, habe ich mindestens das 5-fache an finanziellen Einsatz wieder heraus bekommen. Für mich lohnt es sich also „einen Stand aufzustellen“.

Von Henriette Tkacik-Buchmann würde mich speziell noch interessieren, was sie konkret für Veranstaltungen in ihrem regionalen Umfeld durchführt. Zu welchen Themen hält sie z.B. Vorträge und vor was für Publikum.

Katrin Seifert

**kimages Training+Beratung für
Persönlichkeit, Vertrieb und Image**

Dipl.-Soziol. Katrin Seifert

Am Kolonieweg 26, D-14798 Tietzkow

Tel: 033834.40914, Fax: 033834.40915

Katrin.Seifert@kimages.de

www.kimages.de



Henriette Tkacik-Buchmann

Kreativ sein, um bekannt zu werden

Liebe Frau Seifert,

vielen Dank für Ihren Leserbrief. Gerne nehme ich Ihre Anregung auf und probiere Ihre Erfahrung mit der von Ihnen genannten Messe mal für mich aus. Dennoch gibt es im Umkreis meines Wohnortes nichts Vergleichbares. Konkret zu Ihren Fragestellungen:

Im Rahmen der Fa. GMC, für die ich freiberuflich tätig bin, biete ich vorwiegend Abendveranstaltungen (alle 3 Monate, 19:30-22:00 Uhr) an, wie: „Prozessoptimierung in KMUs“, einen Abend mit einer Lachtrainerin: „Humor am Arbeitsplatz“, „Moderation von Teams und Gruppen“, „Zeitmanagement“, „Rhetorik“, „Präsentation - Wie wirke ich?“, „Kundenorientierung im Gesundheitswesen“ und weitere verschiedene Themen zu denen ich z.B. Seminare anbiete. Meistens orientiere ich mich an aktuellen Themen.

Bin ich in dem Thema nicht kompetent, lade ich einen entsprechenden Kollegen ein. Es geht mir dabei vorwiegend darum, in den Köpfen der Alt-Kunden präsent zu sein und auch Neu-Kunden zu gewinnen. Einladungen zu diesen Veranstaltungen verschicke ich neuerdings per E-Mail im HTML-Format (hier kann ich kreativere E-Mails gestalten). Eingeladen wird jeder (potentielle) Kunde, der sich in meiner Adressdatenbank findet und der auch eingeladen werden möchte.

Weiter hänge ich mich an verschiedene Wirtschaftsverbände (z.B. den örtlichen Marketing-Club) an und biete Vorträge an oder besuche deren Veranstaltungen u.a. auch, um bekannt zu werden. Hierbei nutze ich meinen Freundes- und Bekanntenkreis, in dem auch Unternehmer und Selbständige sitzen. Es gibt auch den Verband der Wirtschaftsjunioren oder den Unternehmerinnenverband.

Ich biete bei größeren Firmen, wenn diese z.B. einen „Tag der offenen Tür“ o.ä. machen, 1-2-stündige Workshops oder Schnupper-Seminare an. Oder was auch immer gefragt wird.

Meine Erst-Motivation ist immer und überall: bekannt werden! Mein Name muss sich im positiven Sinne herumsprechen! Ich

sorge aber peinlichst dafür, dass ich in meinem Metier bleibe.

Ich biete jetzt auch für Wiedereinsteiger/-innen, Gründer/-innen oder andere Interessierte offene Kurse an, wie z.B. „Selbst bewusst werden - Selbst bewusst bleiben“ oder „Wie überzeuge ich als Mitarbeiter/-in (Führungskraft)?“ (beide Seminare übrigens mit einer Farb- und Stilberaterin vor Ort). Diese Seminare können z.B. in der Wochenzeitung inseriert werden. Ich biete sie günstig an und komme dabei auch auf meinen Gewinn. Hier begrenze ich die Teilnehmerzahl auf z.B. 20 Personen und lasse es samstags (ca. alle 3 Monate) stattfinden.

Es findet sich immer wieder eine neue Idee, die ich für die Öffentlichkeitsarbeit umsetzen kann. Meine Zielgruppen sind dabei einerseits Unternehmen und Selbständige, andererseits Mitarbeiter.

Bitte bedenken Sie, dass diese Art der Akquise i.d.R. 1-2 Jahre braucht, bevor sie renditeträchtig fruchtet.

Henriette Tkacik-Buchmann

Henriette Tkacik-Buchmann, Jg. 1964, Dipl.-Math., ist selbständige Managementtrainerin, Mediatorin, Coach und Organisationsberaterin in Ingolstadt. Neben der Begleitung von Firmen zu Veränderungsprozessen, trainiert sie Führungskräfte und Mitarbeiter. Sie ist u.a. tätig für die Fa. GMC, deren Kunden aus der Automobilindustrie, Investitionsgüterindustrie sowie der Dienstleistungsbranche kommen.

Sie berichtete im TKB Nr. 44 von ihren Erfahrungen zum Thema Neukunden-Akquisition.

Henriette Tkacik-Buchmann

Dr.-Josef-Reichart-Weg 8

85051 Ingolstadt, Deutschland

Tel. 08450 92398-70

Fax 08450 92398-74

henny.tkacik.buchmann@gmc-global.de

Schreiben auch Sie uns Ihre Erfahrungen mit der Neukunden-Akquisition. Ihre Leserbriefe werden wir dann auch im TKB abdrucken.