



Adressenbeschaffung New Business über Umwege Michael Spars

Ein Schwerpunkt bei der eigenen Akquisition ist die unumgängliche Beschaffung von geeigneten Akquisitions-Adressen. Doch manch einem Trainer fehlt es dabei nicht nur am Budget, sondern auch an der Kreativität, wenn es um die Frage geht: „Wie komme ich an Adressen?“

„Ganz einfach!“ lautet dann meine Antwort, wenn man weitestgehend seine Zielgruppe kennt oder zumindest die Branche fokussiert hat. Davon ausgegangen, dass ein Trainer heutzutage ca. 40 % Aufträge über den Bereich PE generiert und die anderen 60 % eine Mixtur aus Geschäftsführer, Vorständen, Assistenten, Marketingleiter etc. sind, gibt es die Möglichkeit für die Summe von € 34,80 Adressen zu kaufen. An dieser Stelle ernte ich meist ein Erstaunen, denn von dieser Möglichkeit hat bisher kaum jemand etwas gehört.

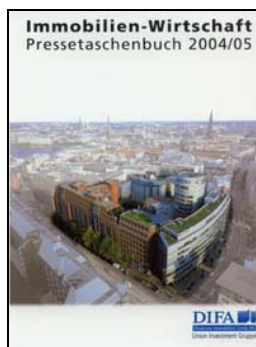
An einem Beispiel werde ich es verdeutlichen, möchte jedoch vorab kurz Aufzählen für welche Bereiche / Branchen diese Adressen vorhanden sind: Immobilien-Wirtschaft, Geld + Versicherung, Tourismus, Transport + Logistik, Automobil-Wirtschaft, Gesundheit, Ernährung, Wirtschaftspresse, Kunst-Architektur-Design, Schule-Wissen-Bildung, Informations- und Kommunikationstechnik, Mode + Textil, Energie, Luft- und Raumfahrt und Umweltschutz + Arbeitssicherheit. Eine stattliche Auswahl, nicht wahr?

Pressetaschenbücher für Trainer?!

Bei diesen „Adressen-Verzeichnissen“ handelt es sich um Bücher des Kroll-Verlages. Dieser hat sich seit mehreren Jahrzehnten auf die Sammlung von Adressen aus dem Bereich Journalismus spezialisiert. In Fachkreisen sind sie als Pressetaschenbücher bekannt.

Jetzt denken viele vielleicht, was soll ich mit Pressetaschenbüchern? Die kleinen Bücher sind oder waren für Journalisten zusammengestellt, um ihnen die Arbeit zu erleichtern. Besser zu recherchieren, Ansprechpartner ohne Umwege zu finden und eine ganze Branche in kompakter Form vorzufinden. Für Trainer zum Akquirieren ideal. Mein Beispiel bezieht sich auf das Buch „Immobilien-Wirtschaft“. Hier findet man ca. 650 Adressen von Tages- und Wochenzeitungen, Sonntagszeitungen, Redaktions- und Tarifgemeinschaften (so genannte Zeitungen, die ganze Seiten identisch haben, nur den Kopf ändern – meist kleine Auflagen), Wirtschaftsmagazine, Illustrierte, ca. 700 Publikumszeitschriften und Fachzeitschriften

(diese jeweils auf die Branche abgestimmt), aber auch von privaten Fernseh- und Rundfunksendern sowie Öffentlich-rechtliche Sendeanstalten. Diese Adressen sind mit allen relevanten Daten versehen, d.h. für die eigene PR ein wahre Fundgrube, denn der gut verfasste Presstext, kann dann sofort verschickt werden, ob per Post, Telefax oder e-Mail.



Einfache Kundenakquisition

Für den Bereich der Kundenakquisition kann man auf ca. 1.000 Adressen in alphabetischer Reihenfolge zurückgreifen. Eine Garantie auf Vollständigkeit dieser Adressen aus der Branche gibt es nicht, denn es werden nur die Firmen veröffentlicht, die sehr aktiv mit der eigenen PR sind.

Alle Kontaktdaten sind mit den Namen und weiteren Ansprechpartnern versehen. Bei vielen Adressen mit Direktwahl und personalisierter e-Mail. Dadurch besteht die Möglichkeit das Anschreiben mit direkter Ansprache zu versehen und durch die komplette Adresse ist der Nachkontakt schnell erledigt.

Ein weiterer Vorteil für Trainer, die evtl. mehr im Bereich der Behörden oder Verbände arbeiten, findet man in der Auflistung sämtlicher Behörden, die mit Bau und Immobilien zu tun haben, von Bund und Land, auch mit vollständiger Adresse und Ansprechpartner.

Das Nachschlagewerk wird vervollständigt durch weitere Adressen, die sich mit Forschung und Ausbildung befassen. Ob staatlich oder privat, ob Universität oder

Hochschule und Institute, eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme zum Beispiel für Vorlesungen oder Seminare. Ferner sind sämtliche Verbände und Organisationen sowie internationale Dachorganisationen der Branche aufgelistet, was es erleichtert, entsprechende Trainings in dem Bereich anzubieten. Am Ende des Buches befindet sich eine Auflistung sämtlicher Namen, sodass ein schnelles Auffinden von Personen möglich ist. Auch wenn man davon ausgeht, dass die Bücher, besser die Adressen, zwischen drei und zwölf Monate alt sind, so ist es doch eine sehr gute Möglichkeit die eigene Akquisition voran zu treiben.

Keine rechtlichen Bedenken

Von der rechtlichen Seite her besteht für Akquisitionsbriefe kein Problem, denn die Adressen sind frei käuflich. Bei Akquisition per Telefon oder e-Mail verweise ich auf die gültige Rechtslage, die dieses im Businessbereich nur erlaubt, wenn eine Aufforderung oder Geschäftsbeziehung besteht.

Sie sehen, dass so ein kleines Buch oder wenn man alle hat, die kleinen Bücher einen umfangreichen und qualifizierten Adressfundus bieten, der es Ihnen ermöglicht eine gezielte Akquisition zu betreiben.

Sicher, wird der eine oder andere enttäuscht sein, das dort keine Namen von Personalentwicklern, -managern und -leitern enthalten sind. Aber wenn man allein die Vielzahl der Adressen sieht und nach einem kurzen Telefonat über die Zentrale, den Namen bekommt, dann hat sich die Anschaffung eines solchen Buches bereits gelohnt.

Aus meiner eigenen Erfahrung, nicht nur aus dem PR-Bereich, sondern gerade wenn es um die Akquisition von Neukunden und –aufträgen ging, waren die Bücher mir stets eine große Hilfe. Und wenn es um Eigen-PR geht, haben sie den großen Vorteil, dass alle relevanten Medien enthalten sind und dem Versand von Pressemitteilungen nichts mehr im Wege steht.

Kroll-Verlag Medienshop

Anger 74 ½, 94544 Hofkirchen

Tel.: 08545-96 28 90

Fax 08545-96 28 919

info@kroll-verlag.de, www.kroll-verlag.de

Michael Spars, Jahrgang 1954, umfangreiche Erfahrung in Unternehmens- und Persönlichkeitsarbeit. Mein Wirken und Tun berücksichtigt die Soft-Skills und ist verbunden mit innovativem Denken, problemorientiertem Handeln und zukunftsorientierten Konzepten. Mein Ziel: Menschen und Unternehmen ein Stück des Weges zu begleiten und durch die Vermittlung anderer und neuer Sichtweisen das persönliche und wirtschaftliche Fortkommen zu fördern. Ich gehe den Weg der Ganzheitlichkeit.

Michael Spars

Unterstützung und Beratung

Kapellenweg 9, D-88690 Uhlingen

Tel. + Fax 07556 - 96 63 86

buero@michael-spars.de

www.michael-spars.de