

Stiefkind Akquise

Per Telefon neue Kunden gewinnen

Das Telefon eignet sich hervorragend für die Gewinnung neuer Kunden, insbesondere in der Kombination mit Mailings. Ausgewählte Kontaktpersonen innerhalb definierter Zielgruppen, aber auch Interessenten sind telefonisch gezielt und außerordentlich wirksam anzusprechen - sofern die telefonische Ansprache professionell erfolgt und kontinuierlich betrieben wird.

Warum regelmäßige Neukundengewinnung wichtig ist

Auch wenn es momentan „von alleine“ läuft. Jeder noch so treue Kundestamm unterliegt der Alterung und damit veränderten Einstellungen. Eine Kundendatei schrumpft im Schnitt pro Jahr um 10 - 15 %! Bis Neukunden in nennenswerter Zahl geworben sind, dauert es seine Zeit, und bis ein Neukunde die Umsätze eines Stammkunden erreicht, noch viel länger.

Einmal ist keinmal

Vielleicht werden Sie auf Ihre erste Neukundenansprache mehr Resonanz erhoffen, als Sie bekommen, aber eine zögernde Reaktion ist ganz normal. Es liegt in der Natur des Menschen, vorsichtig zu sein und nicht mit fliegenden Fahnen zu jedem neuen Angebot überzulaufen - insbesondere bei einem so sensiblen Thema wie der Weiterbildung. Der überwiegende Teil Ihrer Zielgruppe reagiert erst auf den zweiten oder einen späteren Anstoß. Auch deshalb ist es wichtig, sich kontinuierlich und regelmäßig um neue Kunden zu bemühen.

Keine Zeit ...

Die Praxis sieht oft ganz anders aus. Insbesondere Trainern, die Neukundenakquise selbst betreiben fehlt oft die Zeit für die sorgfältige Vorbereitung und Durchführung, sowie für die Nachberei-

tung von Telefonaktionen zur Neukundengewinnung. Schließlich wird ein Großteil der Zeit von der Durchführung und der Vor- und Nachbereitung von Seminaren beansprucht. Darüber hinaus müssen zeitraubende organisatorische Arbeiten erledigt werden.

Systematische Kundenansprache

An erster Stelle für den Erfolg einer Telefonaktion steht die Auswahl der Zielgruppe, sowie der Kontaktperson innerhalb dieser Zielgruppe.

Folgende Adressen können für Telefonaktionen verwendet werden:

- ⇒ eigene, aktive Kunden
- ⇒ eigene, inaktive Kunden
- ⇒ eigene Interessenten
- ⇒ Fremdadressen

Der nächste Schritt ist die Entwicklung des auf die Zielgruppe und die Kontaktperson zugeschnittenen Telefonscripts als Basis für die Telefonate. Weiterhin sind die Folgemaßnahmen wie Eingabe der vollständigen Adresse, der erhaltenen Informationen, der Wiederanruftermine in die Datenbank, Unterlagenversand etc. zu berücksichtigen.

Machen oder machen lassen

Ein spezialisierter Dienstleister kann hier sehr gute Unterstützung leisten. Wir beraten Sie in allen Fragen der direkten Kommunikation. Wir führen für Sie professionell Direktmarketing- und Telefonmarketing-Maßnahmen durch.

Unsere professionell geschulten Telefonberaterinnen analysieren Potential, vereinbaren Termine und geben wichtige Kundeninformationen sofort weiter. Durch die regelmäßige kontinuierliche Ansprache Ihrer Kunden haben Sie schnellere Erfolge. Sie erreichen dadurch eine Effizienzsteigerung Ihrer Aktivitäten und sparen Zeit und Kosten.

Profitieren Sie von unserer Erfahrung. Fordern Sie einfach mit der beiliegenden Service-Karte das Testangebot „Telefonmarketing für Trainer“ an, das wir für Sie in Zusammenarbeit mit dem TKB entwickelt haben!

Info-Telefon zum Thema: Direktmarketing für Trainer

Sie können uns zu Fragen im Zusammenhang mit diesem Thema anrufen.

Unsere ExpertenInnen stehen Ihnen für Ihre Fragen zur Verfügung:

In der Zeit von:
10.00 - 13.00 Uhr

Tel. 0821 - 15 23 60

Für den Bereich Direktmarketing konnten wir die Firma DIREKT WORKS! als Servicepartner für Sie gewinnen.

Ihre MitarbeiterInnen stehen Ihnen für alle Fragen des Direktmarketing als AnsprechpartnerInnen zur Verfügung. Erwähnen Sie bei der Kontaktaufnahme den TKB und nutzen Sie die Sonderkonditionen für AbonnentenInnen.

DIREKT WORKS!

Direktmarketing
Telefonmarketing
für TrainerInnen und
SeminarveranstalterInnen

Ihre Ansprechpartnerin:

Gabi Mees
Maximilianstr. 9
D-86150 Augsburg
Tel. 0821-15 23 60
Fax. 0821-15 23 91