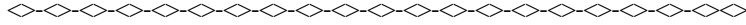


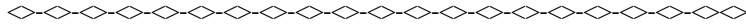
Telefon-Quick-Tipps NR. 10 im August 2001

\*\*\*NEUKUNDENGEWINNUNG \*\*\* NEUKUNDENGEWINNUNG \*\*\*

per Telefonmarketing fuer IT-Unternehmen  
im deutschsprachigen Raum



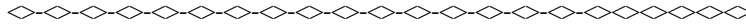
\*\*\*Informationen zum Bestellen finden Sie am Ende der e-mail\*\*\*



Herzlich Willkommen zur 10. Ausgabe von Telefon-„Quick-Tipps“  
Neukundengewinnung per Telefonmarketing

Inhalt:

1. Die Mitbewerber
2. Der „Interesse“-Wecker



### 1. Die Mitbewerber

Wir alle haben Mitbewerber, die es sich lohnt, zu analysieren.  
Ich zum Beispiel habe im deutschsprachigen Raum einige Tausend...!  
Es gilt also, sich deutlich von deren Angebot und Dienstleistung abzuheben. Das bedeutet, wir muessen unseren Interessenten einen Mehr-Wert bieten. Deshalb ist es erforderlich, Produkt- und Dienstleistungsangebote, die unseren „aehnlich“ sind, zu analysieren. Das Problem ist, dass sich viele Produktinformationen aehneln.  
Beispiel: Sie bieten eine Softwareloesung fuer Rechnungs-Wesen an, pruefen Sie, ob Ihr Mitbewerber leistungsfaeheige Reportingtools eines Marktfuehrers bereits in seine Finanzbuchhaltung integriert hat. Und ist dieses Tool auch eine Plattform fuer eine spaetere Erweiterung eines Management-Informations-Systems?  
Wenn Ihre Untersuchung ergibt, dass Ihr Mitbewerb dies (noch) nicht realisiert hat, haben Sie einen Riesen-Vorsprung und Sie bieten ganz klar einen Zusatznutzen an. Denn welches Unternehmen ist nicht an einer schnellen und flexiblen Bereitsstellung von geschaeftsrelevanten Zahlen interessiert?  
Wo liegen Ihre Staerken? Konzentrieren Sie sich auf genau die Zielgruppen und deren Beduerfnisse!  
Der Aufwand einer Mitbewerbsanalyse lohnt sich!

### Der Interesse-Wecker

In meinem ersten Quick-Tipp habe ich ueber die Vorbereitung einer Telemarketingaktion berichtet.

Ich moechte noch einmal auf diesen Gespraechsleitfaden eingehen:

Der Leitfaden darf nicht dazu verleiten, die Argumente „herunterzubeten“ und Unterbrechungen des Ansprechpartners unwillig hinzunehmen um dann fortzufahren.

Auch am Telefon: Das Geheimnis liegt in der zwischenmenschlichen Verbindung, die Sie in Ihrem Telefongespraech aufbauen!  
Es muss Ihnen gelingen, in einem realativ kurzen Telefonat eine persoenliche Ebene zu Ihrem Ansprechpartner zu finden.  
Und dieses Niveau sollten Sie beibehalten.

Der „Aufhaenger“, der Ihnen einen Einstieg in ein Gesprach ermoglicht, muss wichtig, aktuell und interessant sein:

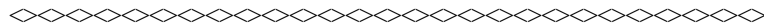
Beispiel: Ab 1. Januar 2002 muessen alle digital erstellten Unterlagen auch digital archiviert werden (lt. Finanz-Minsterium). Das zum Beispiel ist ein Interesse-Wecker, wenn Ihr Unternehmen ein Dokumenten-Management-System entwickelt oder anbietet.

Formulieren Sie Ihren „Aufhaenger“ kurz und praegnant:

z.B. Kostenersparnis, Umsatzsteigerung, Zeitersparnis durch Ihr neues Produkt oder Ihre Zusatz-Dienstleistung, aktuelle Themen (s. Beispiel), Veranstaltungen, Messen, Praesentationen....!

Auch wenn Sie all das schon einmal gelesen haben – Denken Sie immer daran: Ihr Kunde kauft kein Produkt oder Dienstleistung, sondern den Nutzen dessen und... er wird auch (!) Ihr Kunde, weil Sie diese menschliche Verbindung verstanden haben, aufzubauen!

In diesem Sinne: Viel Erfolg fuer die Optimierung Ihres Leitfadens (immer wieder...) mit dem richtigen „Aufhaenger“!



Herzlichen Dank fuer Ihre Aufmerksamkeit.

Senden Sie mir doch eine E-Mail, wenn Sie Interesse zu einem ganz bestimmten Thema haben und auch, wenn Ihnen etwas nicht gefaellt oder Sie etwas vermissen. Ich freue mich darauf!

Haben Sie Fragen zu diesem Thema? Kennen Sie Geschaefts-Partner, Freunde, fuer die diese Tipps interessant sind? Dann senden Sie Ihre E-Mail bitte an: <mailto:hh@edv-telemarketing.de>

Hella Hart ...die gewinnbringende art zu telefonieren... Neukundengewinnung fuer IT-Unternehmen im deutschsprachigen Raum <mailto:hh@edv-telemarketing.de> – <http://www.edv-telemarketing.de>

Anmeldungen zu den Quick-Tipps nehmen Sie bitte vor unter: [www.edv-telemarketing.de/quick\\_tips/index.htm](http://www.edv-telemarketing.de/quick_tips/index.htm)

Telefon: +49/681/51885 Fax: +49/681/51811

copyright:  
Hella Hart, Saarbruecken