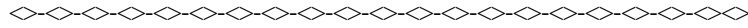


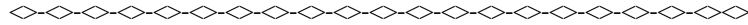
Telefon-Quick-Tipp NR. 11 im September 2001

***NEUKUNDENGEWINNUNG *** NEUKUNDENGEWINNUNG ***

per Telefonmarketing fuer IT-Unternehmen
im deutschsprachigen Raum



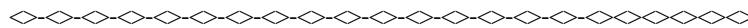
Informationen zum Bestellen finden Sie am Ende der e-mail



Herzlich Willkommen zur 11. Ausgabe von Telefon-„Quick-Tipp“
Neukundengewinnung per Telefonmarketing

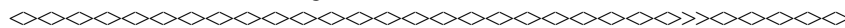
Inhalt:

1. Fuer Sie gelesen: Weltfrieden...
2. Wenn die Mutter einen anderen Standort hat...
3. Trockenschwimmen oder eher Tiefseetauchen?
4. Meine Erfahrungen zum Thema: DMS/Dokumenten-Management-System
5. Sind Sie ein Guerilla-Unternehmer?



1. Fuer Sie gelesen: Weltfrieden

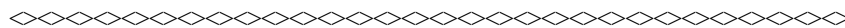
Ein junger Mann betritt den Laden eines aelteren Mannes.
Was verkaufen Sie, fragt der Juengere. Alles, was Sie sich
wuenschen, antwortet der Besitzer. Dann haette ich gerne
den Weltfrieden, die Beseitigung der Armut, das Ende der
Rassentrennung und die Gleichberechtigung fuer alle
Menschen. Junger Mann, sagt der Alte, ich habe mich
wohl falsch ausgedrueckt: Ich verkaufe keine Fruechte,
ich habe eine Samenhandlung...!



2. Wenn die Mutter einen anderen Standort hat...

In fast jedem Adresspotential befinden sich Unternehmen, deren
Konzernmutter einen anderen Standort als auf der vorliegenden
Adresse haben.. Das heisst, im Konzern selbst –
und nur dort – werden IT-Entscheidungen getroffen. In diesem Fall erfrage
ich Standort, Firmenbezeichnung (die oft anders lautet als die des Tochter-
Unternehmens), Rufnummer und Ansprechpartner. Haeufig befindet sich
der Konzern in den USA, Schweden, Frankreich, England...; eine Kontakt-
aufnahme ist dann nicht erforderlich, wenn Ihr Unternehmen nicht im ent-
sprechenden Land taetig ist. Oftmals aber ist der Hauptsitz jedoch in Deutsch-
land und verantwortlich fuer Tochter- oder Schwesterunternehmen im ganzen
Bundesgebiet. Recherchieren Sie deshalb grundsaeztlich diese Informationen
und sprechen Sie mit der „Mutter“. Ein Gespraech sollte nicht dann zu
Ende sein, wenn Ihr Ansprechpartner sagt: „... das wird alles in unserer
Zentrale entschieden...!“

Teilweise sind auch verschiedene Bereiche wie IT und andere ausgelagert.
Rufen Sie dort an – aus meiner Erfahrung heraus kann ich Ihnen bestaetigen:
Es lohnt sich fuer Ihr Unternehmen!

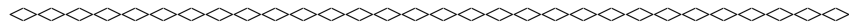


3. Trockenschwimmen oder eher Tiefseetauchen?

Moechten Sie anstatt trocken schwimmen eher tiefseetauchen nach
konkreten Interessenten?

Dann schau Sie doch mit einem smarten Mausclick mal vorbei:

<http://www.edv-telemarketing.de/praxistag.htm>



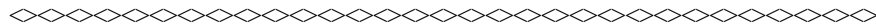
4.. Meine Erfahrungen zum Thema: DMS/Dokumenten-Management-System

In meinem letzten Quick Tipp habe ich die digitale Archivierung erwahnt: Der Gesetzgeber hat die Aenderung der Abgabenordnung ueber die Aufbewahrungspflicht von kaufmaennischen Unterlagen beschlossen. Hieraus ergibt sich die Pflicht zur elektronischen Archivierung der kaufmaennischen Finanzbuchhaltungs- und Faktura-Daten ab dem 1.1.2002.

Folgende Reaktionen habe ich waehrend einer Telefonaktion erfahren (lediglich ein Auszug):

Die Buchhaltungsleiterin eines mittleren Unternehmens erklarte mir: „Ich speichere sowieso alles auf Platte...“ und ein Geschaefsfuehrer meinte:„Wir haben alles auf Diskette...“ waehrend sich der Leiter Finanzbuchhaltung eines kleinen Unternehmens sicher war: „Uns betrifft das sowieso nicht, wir sind eine kleine Firma...!“ Irren ist menschlich, denn es betrifft jedes und natuerlich auch kleine Unternehmen oder anders ausgedrueckt: Alle Firmen, die elektronische Buchhaltung machen, sind zur elektronischen Archivierung verpflichtet. Ein Speichern auf Platte ist keine Archivierung. Die Informationen muessen so aufbereitet sein, dass der Finanzbeamte je nach Bedarf bestimmte Daten auf CD speichern kann. Mit anderen Worten: Er hat ein Zugriffsrecht auf das IT-System. Und wie immer: Die Kosten fuer diese Archivierung traegt der Steuerpflichtige...! ☺

Falls Sie mit diesem Thema konfrontiert werden oder ein Anbieter von solchen Archivierungssystemen sind, fragen Sie Ihren Ansprechpartner vielleicht so: „Herr.../Frau..., wie Sie sicher wissen, hat das Finanz-Ministerium... usw. WIE WERDEN SIE DIESER ANFORDERUNG GERECHT, Herr.../Frau...?“ Ich hatte von 10 Gespraechen 4 Ansprechpartner kleinerer Unternehmen, die sich damit noch nicht auseinandergesetzt hatten und dann enormes Interesse bekundeten.



4. Sind Sie ein Guerilla-Unternehmer?

Guerilla heisst, aus dem spanischen uebersetzt:“ Kleinkrieg“. Guerilla-Unternehmer moechten aber nicht Dorf um Dorf, sondern Kunde um Kunde „erobern“.

Nachfolgend eine Handvoll von vielen Merkmalen eines Guerilla-Unternehmers:

Er moechte sein Produkt und seine Dienstleistung nur an ganz bestimmte Kunden verkaufen;

Sein Vorgehen ist persoendlich, auf seine Kunden zugeschnitten und zeichnet sich durch hohe Werbewirksamkeit aus;

Er macht keine Massen-Mailings und sendet seine Botschaft nur an eine ausgewaehlte Zielgruppe. Und selbstverstaendlich frankiert er seine Werbebriefe von Hand...mit Briefmarken...!

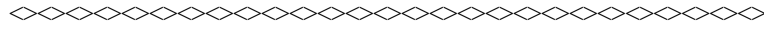
Er ruht sich nicht auf vergangenen Erfolgen aus und nutzt staendig pfiffige Werbemoeglichkeiten;

Er verlaesst sich nicht nur auf Internet-Kontakte, sondern sucht auch den persoentlichen Kontakt, weil er weiss, dass keine noch so gute

online-Beziehung ein persönliches Gespräch ersetzt.

Vielleicht treffen Sie ihn irgendwann auf den Seyschellen... aber erst, wenn er „seine Schaeffchen im Trockenem“ hat.

Sind Sie ein Guerilla – Unternehmer?



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

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

copyright:

Hella Hart, Saarbruecken