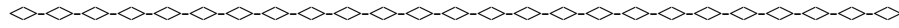


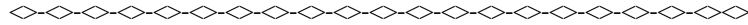
Telefon-Quick-Tipp NR. 14 am ROSENMONTAG 2002

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

per Telefonmarketing fuer IT-Unternehmen  
im deutschsprachigen Raum



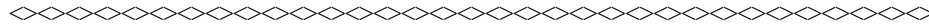
\*\*\*Informationen zum Bestellen finden Sie am Ende der e-mail\*\*\*



Herzlich Willkommen zur 14. Ausgabe von Telefon-„Quick-Tipp“  
Neukundengewinnung per Telefonmarketing

Inhalt:

1. Termine kann man kaufen...
2. Die richtige Aktion zum richtigen Zeitpunkt
3. Bleiben Sie freundlich...
4. Microsoft und Gluehbirnen...?



1. Termine kann man kaufen...

Ein Interessent berichtete mir hochmotiviert, er kenne ein CallCenter, bei dem man sogar Termine kaufen koenne... sozusagen im „Zehnerpack“! Also so, wie wenn man in Bayern ein 6-er-Tragl Bier kauft...! Das bedeutet also, dieses CallCenter vereinbart Termine mit IT-Leitern oder anderen fachverantwortlichen Ansprechpartnern verschiedener Unternehmen. Diese Termine werden dann an IT-Dienstleister verkauft. Die Herren VB's (Vertriebsbeauftragten) duesen dann dort hin in freudiger Erwartung...?!

Vermutlich ist die Spannung mindestens so gross wie bei Kindern, die diese beruehmten Ueberraschungs-Eier bekommen... man weiss ja nie, was drin ist...?!

2. Die richtige Aktion zum richtigen Zeitpunkt

Telefonmarketing ist 12 Monate im Jahr ein aktuelles Thema; es gibt aber verschiedene Anlaesse, zu denen man Telemarketing zum richtigen Zeitpunkt terminieren sollte.

Ende letzten Jahres hatte ich ueber das Thema: „Gesetzesaenderung zur Aufbewahrungspflicht von kaufmaennischen Unterlagen“ berichtet. Da lt. Beschluss des Finanzministeriums pruefungsrelevante Daten digital archiviert werden muessen, bieten Softwareentwickler entsprechend gute Archivierungslösungen an.

Fuer einen Kunden habe ich - beginnend im Januar 2002 – 500 Unternehmen kontaktiert mit einem, wie ich meine, tollen Ergebnis: 118 Interessenten.

Im Herbst letzten Jahres fuehrte ich zu diesem Thema ebenfalls eine Aktion durch, allerdings war das Ergebnis hier nicht so berauschend.

Was ich damit sagen moechte, ist: Wenn man das richtige Thema zum richtigen Zeitpunkt waehlt, ist der Erfolg (vor-)programmiert.

Zum Zeitpunkt der ersten Aktion war das Archivierungs-Thema einfach noch nicht „reif“. So nach dem Motto: „...da haben wir ja noch Zeit...“  
Da diese Gesetzesänderung aber zum 1. Januar 2002 in Kraft getreten ist, war es fast Pflicht fuer jeden verantwortlichen Fachbereichsleiter, sich mit diesem Thema zu beschaeftigen.

Dasselbe gilt natuerlich u.a. auch fuer Messeauftritte, wie jetzt zum Beispiel die CeBIT 2002.

### 3. Bleiben Sie freundlich...

Sie kennen sie sicher auch, diese gestressten Ansprechpartner, die uns nicht gerade gut gesonnen sind...?! Mindestens „Einer“ ist taeglich unter ihnen... Es kommt schon vor, dass man sich gar nicht mehr fuer das Gespraeuch bedanken kann, weil derjenige bereits den Hoerer auf die Gabel gelegt (milde ausgedrueckt) hat.

Als ich einem Ansprechpartner das Thema „Archivierung“ vorgetragen habe, meinte er sehr lautstark, das seien doch alles Luegner! Vermutlich meint er jene, die diese Gesetzesänderung beschlossen haben?

Es ist unser Job, auch bei ganz schwierigen Gespraeuchspartnern freundlich zu bleiben. Nur so koennen wir ihn zu einem spaeteren Zeitpunkt wieder anrufen – vielleicht hat er bis dahin seine Meinung geaendert. Und wir heben uns positiv von unseren Mitstreitern ab, die vielleicht ebenfalls den Hoerer genervt wegschmeissen.

Halten wir unseren Ziel-Personen doch folgendes zugute:

Sie bekommen taeglich zehn und mehr Anrufe von Menschen, die ihnen auch ein Super-Produkt vorstellen moechten...

Sie stecken mitten in einem Projekt, und ausgerechnet jetzt kommen wir mit unserem Angebot...

Vielleicht gab es gerade einen Systemabsturz – es waere zuviel verlangt, sich jetzt mit unserem Anliegen zu beschaeftigen...

Und eine weitere Moeglichkeit will ich nicht ausschliessen:

Vielleicht haengt der Haussegen etwas schief...

Erst vor 2 Tagen erzaehlte mir ein Bekannter, wenn sein Chef morgens ins Buero komme, ueberlege man sich zuerst, ob ihn seine Frau evtl. ueber Nacht verlassen habe.  
(nicht allen Menschen gelingt es, privat und geschaeftlich zu trennen)

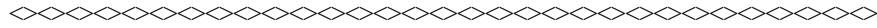
In all diesen Situationen: Bleiben Sie tolerant, klaeren Sie die Aussicht auf ein spaeteres Gespraeuch, bedanken Sie sich freundlich und verabschieden Sie sich hoeflich.

Genaus das unterscheidet uns von den „ANDEREN“!

### 4. Microsoft und Gluehbirnen...?

Frage: Wieviele Leute von Microsoft benoetigt man, um eine Gluehbirne auszuwechseln?

Antwort: Keine! Microsoft deklariert die Dunkelheit  
zum neuen Standard... (nun, wenn das keine Loesung ist!?!)



Falls Sie sich heute noch ins Faschings-Gewuehl stuerzen:  
Ich wuensche Ihnen viel Spass und 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