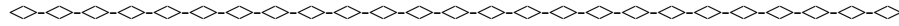


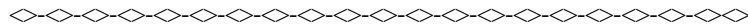
Information zu Telefon-Quick-Tipp's August 2002

***NEUKUNDENGEWINNUNG *** NEUKUNDENGEWINNUNG ***

per Telefonmarketing fuer IT-Unternehmen
im deutschsprachigen Raum

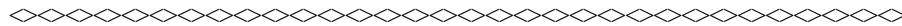


Informationen zum Bestellen finden Sie am Ende der e-mail



Herzlich Willkommen zum Thema Telefon-„Quick-Tipps“
Neukundengewinnung per Telefonmarketing

1. Nachfassen... (follow up)
2. Interesse an E-Mail-Marketing?
3. Und vergessen Sie nicht, zu laecheln...



Mein e-book (besser: e-„Buechlein“) kann ich Ihnen noch nicht
ankuendigen, aber folgende Information vorab und einen
weiteren Tipp moechte ich Ihnen nicht vorenthalten:

1. Nachfassen... (follow up)

Meine Kollegin und Mitarbeiterin Gisela Wirth (EDV-Vertriebs-Fach-Frau)
(ein langes Wort, aber so viel Zeit muß sein...)hat fuer einen meiner
Kunden eine Nachfassaktion gestartet.
In drei vorausgegangenen Telefonmarketingaktionen
wuenschten 73 Ansprechpartner Infos und Unterlagen.

Hier das Ergebnis :

Mit 11 Unternehmen vereinbarte sie kurzfristig einen
Vorfuehrtermin

10 Unternehmen wuenschten eine Praesentation innerhalb
der naechsten zwei Monate

21 Firmen waren an einer
Demo innerhalb der naechsten drei und

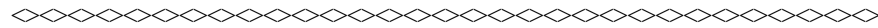
7 Firmen innerhalb der naechsten sechs Monate
interessiert

14 weitere wollten in 2003 erneut bezueglich
eines Vorfuehrtermines kontaktiert werden

Ein letztendlich entscheidender Schritt auf dem
Weg zum Vertragsabschluss - naemlich das
„Nachfassen“ nach dem Erstkontakt - wird mangels
Zeit und anderen Vertriebsaufgaben immer wieder
vernachlaessigt.

Empfaenger von Informationen, Firmenprofilen,
Produkt- und Leistungsbeschreibungen nehmen
nur in seltenen Faellen aus Eigeninitiative wieder
Kontakt mit Anbietern auf, obwohl(!) sie konkretes
Interesse signalisierten. Viele Auftraege gehen
so leider verloren!

FASSEN SIE UNBEDINGT NACH – nur so tragen Sie
zur Umsatzsteigerung per Telefon in Ihrem Unternehmen
bei!

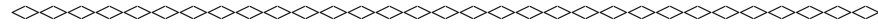


2. Interesse an E-Mail-Marketing?

Alles, was Sie ueber E-Mail-Marketing, Werbemails und dergleichen mehr
wissen moechten und sollten, beantwortet Ihnen Karsten Buettner unter:

<http://online-marketing-praxis.de>

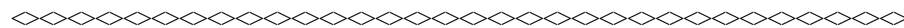
Ein „Klick“, der Ihnen wichtige und aktuelle Informationen und Tipps zu diesem Thema
auf Ihren Bildschirm bringt!



3. Und vergessen Sie nicht, zu laecheln...

Laecheln schafft eine freundliche Umgebung, das duerfte bekannt
sein, und wie wir wissen, ist es kostenlos...! Auch am Telefon!
„Laecheln ist ein natuerlicher Weg, Spannungen zu mildern“
schreibt James J.Lynch in seinem Buch: „Sprache des
Herzens“.

Transportieren Sie die Wirkung Ihres Laechelns ueber
den Draht zu Ihrem Ansprechpartner. (Die meisten
laecheln zurueck...!)



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 die bisherigen 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_tipps/index.htm

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

copyright:
Hella Hart, Saarbruecken