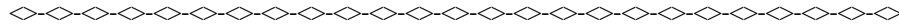


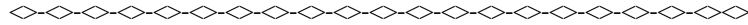
Telefon-Quick-Tipp NR. 18 im Maerz 2003

***NEUKUNDENGEWINNUNG *** NEUKUNDENGEWINNUNG ***

per Telefonmarketing fuer IT-Unternehmen
im deutschsprachigen Raum



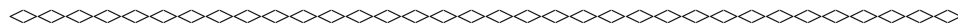
Informationen zum Bestellen finden Sie am Ende der e-mail



Herzlich Willkommen zur 18. Ausgabe von Telefon-„Quick-Tipp“
Neukundengewinnung per Telefonmarketing

Inhalt:

1. Neue Kollegin an Bord: Birgit Jordan – IT-Marketing-Spezialistin
2. Das Unternehmen jordanize! – Birgit Jordan stellt sich vor
3. Ihre CeBIT-Vorbereitungen
4. Die e-book-Bestelladresse...



1. Neue Kollegin an Bord: Birgit Jordan – IT-Marketing-Spezialistin

Seit Ende letzten Jahres freue ich mich ueber die Zusammenarbeit mit Birgit Jordan aus Duesseldorf. Sie bringt eine Menge IT-Marketing-Know-how mit und ist – wie wir – neuen Kunden auf der Spur! Aber lesen Sie selbst, wie's funktioniert und was die IT-Marketing-Spezialistin zu bieten hat:

2. Das Unternehmen jordanize! – Birgit Jordan stellt sich vor

Mich fasziniert die Einzigartigkeit und Vielfalt der IT-Unternehmen.. Fast jedes Unternehmen hat ungeahnte Schaeetze in sich. Diese gilt es, ans Tageslicht zu bringen und gezielt zu kommunizieren! Ich sehe meine Aufgabe darin, Sie bei diesem Prozess mit Ideen und praktischen Tipps zu unterstuetzen: "Turning High-Tech to High-Value".

Bevor ich mich als Unternehmensberaterin fuer IT Unternehmen selbststaendig machte, konnte ich fast 20 Jahre in der IT-Industrie internationale Marketing- und Vertriebserfahrung sammeln und durch eine Coaching Ausbildung ergaenzen. Mein Fazit daraus ist, dass es keine Patentrezepte fuer Erfolg gibt. Ich ermutige und unterstuetze Unternehmen, ihre Kompetenzen zu entfalten, ihre Zielgruppe zu definieren und wirkungsvolle Vertriebsstrategien zu entwickeln und umzusetzen. Gerne mache ich mich auch fuer Sie auf die Suche, um die Geschaeftpartner zu finden, die zu Ihrem Unternehmen passen.

Einige weitverbreitete Thesen ueber IT Marketing sind:

- a) Marketing ist teuer.
- b) Der Nutzen von Marketingmassnahmen kann nur schwer festgestellt werden.
- c) Kostenreduktion ist die Antwort auf Umsatzrueckgang.

Meine Sicht zu diesem Thema ist:

- a) Marketing ist nur teuer, wenn Sie Ihre Staerken und Ihre Zielgruppe nicht kennen.
- b) Der Marketingerfolg ist messbar, da Controlling Teil des Marketings ist.
- c) Die Konzentration auf die eigenen Staerken sollte die Antwort auf Umsatzrueckgang sein.

Fordern Sie mich! Sie werden sich wundern, wie schnell Sie einen wirkungsvollen Unterschied fuer Ihr Unternehmen erreichen koennen.

Mein Tipp zur CeBIT ist:

Nutzen Sie die Messegespraechen nicht nur zur Praesentation Ihres Unternehmens, sondern auch um Ihre potentiellen Kunden besser kennen zu lernen! Lassen Sie sich auf ein Gespraech ein, um zu erfahren, welche Geschaeftsprobleme Ihre Besucher aktuell wirklich beschaeftigen. Fragen Sie sich, ob Sie mit Ihrem Angebot

wirklich zu einer Lösung dieser Probleme beitragen können, denn nur dann werden Ihre Besucher bereit sein, zu investieren.

Ich freue mich auf Ihren Anruf oder Ihre Mail: Birgit Jordan, Tel. 0211-571 871, email birgit.jordan@jordanize.com, [URL:www.jordanize.de](http://www.jordanize.de).

3. Ihre CeBIT-Vorbereitungen

Es ist fünf vor zwölf – die CeBIT 2003 beginnt am 12. März! In einem meiner Quick-Tipps habe ich bereits über Messen berichtet; über die „Zusager“ und dann doch nicht Erschienenen und auch über die „Jäger und Sammler...!“

Jeder Messerfolg beginnt mit einer professionellen Vorbereitung! Was möchten Sie auf der CeBIT erreichen? Die Messe-Ziele sind vielfältig: Neue Kundenkontakte knüpfen; neue Produkte testen; den Wettbewerb „im Auge behalten“ usw...

Vermutlich möchten Sie neue Kunden gewinnen:

- Wer sind Ihre Zielgruppen?
- Welche Kollegen machen welchen Job (z.B. Gesprächsführung etc.)?
- Welche Präsentation haben Sie vorgesehen – wie lange dauert sie?
- Welche Informationen sind für eine weitere Bearbeitung unbedingt notwendig?

Besucher-Kontaktbogen: Tragen Sie alle Informationen sofort ein, damit sie nicht in Vergessenheit geraten

Wie verbleiben Sie mit Ihrem Messe-Interessenten?

Apropos: Interessenten! Ein (wirklicher) Interessent, der zu Ihrem Messestand kommt, wird Sie „per Blick“ kontaktieren. Übersehen Sie dieses Signal nicht, denn jetzt sollten Sie aktiv werden. Aus früheren CeBIT-Diensten weiß ich, dass Vertriebsbeauftragte oft gedrillt wurden, sich sofort auf jedes menschliche Wesen zu stürzen, das sich dem Stand nähert...! Wenn Sie zwischen Prospektesammlern und echten Interessenten unterscheiden möchten, warten Sie auf den Blick-Kontakt! Sonst stürzen Sie sich möglicherweise auf den Falschen...

Wenn Sie aber den Richtigen(!) im Auge haben, halten Sie ihn fest, denn sonst tut es ein anderer!

4. e-book-Bestelladresse

Was lange währt...wird hoffentlich gut!? Das e-book können Sie ab 15. April 2003 unter folgender Adresse bestellen:

<http://www.tomatipps.de>

Falls Sie sich zu einer Bestellung entschließen, freuen wir uns (Birgit Jordan und ich) auf Ihr feedback.

Vielen Dank für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit!
Den nächsten Letter erhalten Sie im 2. Quartal!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg auf der CeBIT 2003 und lassen Sie sich Ihre Zeit und Energie nicht von Sammlern

und Jaegern stehlen!

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

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