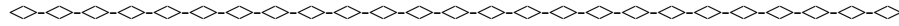


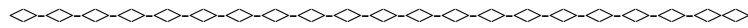
Information zur Neuerscheinung: So telefonieren Sie sich zu neuen IT-Kunden“

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

per Telefonmarketing fuer IT-Unternehmen  
im deutschsprachigen Raum

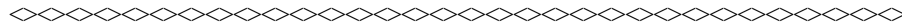


\*\*\*Informationen zum Bestellen finden Sie am Ende der e-mail\*\*\*



Herzlich willkommen zur 19. Ausgabe von Telefon-„Quick-Tipps“

1. Neuerscheinung: So telefonieren Sie sich zu neuen IT-Kunden
2. Fokus Mittelstand  
Wirkungsvolles und effizientes Marketing fuer IT-Unternehmen
3. Aktuelle Veranstaltungen zum Thema IT-Marketing
4. Linktipps

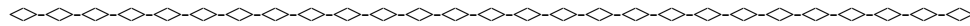


1. Neuerscheinung: So telefonieren Sie sich zu neuen IT- Kunden

Informationen zum Buch und zur Bestellung finden Sie unter:

<http://www.telefonmarketing-it.de>

Sie erhalten das Buch als e-book oder Taschenbuch.



2. Fokus Mittelstand  
Wirkungsvolles und effizientes Marketing fuer IT-Unternehmen

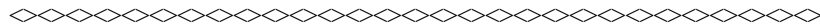
Das Marktforschungsunternehmen TechConsult aus Kassel hat ermittelt, dass mittelstaendische Unternehmen ein Drittel der gesamten B2B-IT-Investitionen in Deutschland stellen. Immer mehr IT-Anbieter sehen folglich im Mittelstand ein attraktives Marktpotential und richten ihre Marketing- und Vertriebs-Aktivitaeten danach aus.

Effiziente und wirkungsvolle Marketing- und Werbemaassnahmen erfordern exakte Analysen der Zielgruppen und ihrer Bedarfsstrukturen. In Hinblick auf das Mittelstandsmarketing von IT-Unternehmen gilt es, nicht nur die spezifischen Anforderungen mittelstaendischer Unternehmen (in Abgrenzung von denen der Grossunternehmen) sondern auch die Beduerfnisse der jeweils im Fokus der Bemuehungen stehenden Branchen zu kennen. Immerhin sind ueber drei Millionen mittelstaendische Unternehmen in ueber 150 verschiedenen Branchen taetig.

Praktische Tipps erhalten IT-Anbieter dabei ab sofort durch ein White Paper, dass die Unternehmensberatung jordanize! und die Full-Service Marketingagentur Heithausen & Behler erstellt hat. Der Leser erhaelt einen umfassenden Ueberblick, wie mittelstaendische Unternehmen IT-Entscheidungen treffen und welche Faktoren bei der Planung von Marketing-Massnahmen beruecksichtigt werden sollten.

Ziel des White Papers ist, Anbieter von IT-Lösungen bei der Akquise von mittelständischen Unternehmen zu unterstützen. Es wird beschrieben, welche Komponenten bei IT-Entscheidungen in mittelständischen Unternehmen eine Rolle spielen. Somit können IT-Unternehmen ihr Angebot zielgerichtet adressieren. Eine Checkliste zur Analyse der eigenen Vorgehensweise rundet das White Paper ab.

Das WhitePaper kann kostenlos per e-Mail angefordert werden: [birgit.jordan@jordanize.com](mailto:birgit.jordan@jordanize.com)



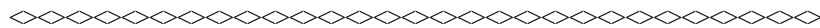
### 3. Aktuelle Veranstaltungen zum Thema IT-Marketing

Wirkungsvolles IT-Marketing in der Praxis  
3.6. im T-Punkt Business Duesseldorf von 10:00 – 16:00 Uhr

Professionelles Telefonmarketing fuer IT-Unternehmen  
4.6. im T-Punkt Business Bonn von 18:00 – 19:30 Uhr

Fit fuer den Mittelstand  
Ein Workshop fuer Anbieter von IT-Lösungen und Dienstleistungen  
14.6. im T-Punkt Business Koeln von 11:00 – 15:30 Uhr

Fuer weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:  
[birgit.jordan@jordanize.com](mailto:birgit.jordan@jordanize.com)



### 4. Linktipps

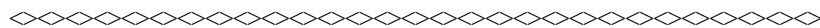
Marketingwoerterbuch Deutsch-Englisch-Franzoesisch:  
[www.marketing.ch/dix\\_start.asp](http://www.marketing.ch/dix_start.asp)

Schreiben Sie gelegentlich eMails oder Briefe auf Englisch? Hier finden Sie ein Nachschlagewerk fuer die gaengigsten Formulierungen und Mustersaetze in der Geschaeftskorrespondenz.  
[www.englischebriefe.de](http://www.englischebriefe.de)

Falls Sie Fachausdruecke fuer Ihre Korrespondenz eindeutig uebersetzen wollen, suchen Sie am Besten in dem Online Woerterbuch der EU fuer Fachterminologie.  
<http://europa.eu.int/eurodicautom>

Gibt Ihnen eine Abkuerzung Raetsel auf? Nutzen Sie die internationale Online Datenbank fuer Akronyme und Abkuerzungen.  
[www.acronymfinder.com](http://www.acronymfinder.com)

Am 7. Mai ist Auftakt fuer den start2grow-IT-Gruendungs-Wettbewerb und der start2grow-Wachstumsinitiative fuer Dortmunder IT-Unternehmen  
[www.start2grow.de](http://www.start2grow.de)



Senden Sie uns doch eine E-Mail, wenn Sie Interesse zu einem ganz bestimmten Thema haben und auch, wenn Ihnen etwas nicht gefaellt oder Sie etwas vermissen. Wir freuen uns 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](mailto: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  
Birgit Jordan, Duesseldorf