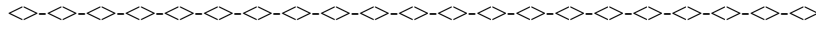
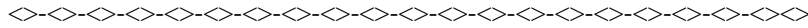


***NEUKUNDENGEWINNUNG *** NEUKUNDENGEWINNUNG ***

per Telefonmarketing fuer IT-Unternehmen
im deutschsprachigen Raum



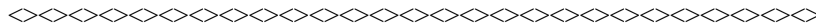
Informationen zum Bestellen finden Sie am Ende der e-mail



Herzlich willkommen zur 22. und letzten Ausgabe von „Telefon-„Quick-Tipps“ im diesem Jahr

1. Tipps zur Marketingplanung fuer 2004
2. Welche Adressen bringen die beste Erfolgsquote im Telefonmarketing?
3. ONLINE-Präsentationen als Folgeschritt der Telefonakquise
4. ONLINE Schnupperseminar IT-Telefonmarketing am 18.12.

Wir wuenschen Ihnen frohe und entspannte Festtage und ein spannendes und erfolgreiches Neues Jahr!



1. Tipps zur Marketingplanung fuer 2004
Machen Sie sich die Muehe zu Jahresbeginn Ihre geplanten Aktivitaeten in einem Marketingplan festzuhalten. Schreiben Sie sich genau auf, welche Aktivitaeten Sie zu welchem Termin planen, wer der zustaeundige Bearbeiter ist und welches Budget Sie zur Verfuegung haben. Eine langfristige Planung ermoeoglicht Ihnen nicht nur moegliche Fruehbucher-Rabatte auszunutzen, sondern bildet auch die Basis fuer eine integrierte Kommunikation. Erst wenn alle Kommunikations-Massnahmen aufeinander aufbauen und immer wieder die gleiche Botschaft Ihren Interessenten, Geschaeftpartnern und Kunden vermitteln, werden Sie langfristig Erfolge verbuchen koennen.

Nehmen Sie kritisch die Ergebnisse der letzten 12 Monate unter die Lupe. Haben Ihre Marketing Aktivitaeten die erwarteten Ergebnisse gebracht? Falls nein, warum nicht? Welche Aktionen haben Ihre Erwartungen uebertroffen und koennen weiter ausgebaut werden?

Bevor Sie in die Detailplanung gehen, halten Sie fest, welche Prioritaeten Ihr Unternehmen fuer das kommende Jahr verfolgt. Welche Ziele wollen Sie erreichen und anhand welcher messbarer Ergebnisse koennen Sie pruefen, ob Sie auf dem richtigen Weg sind?

Fuehren Sie kontinuierlich Marktforschung durch, um eine solide Entscheidungsgrundlage fuer Ihre Marketing- und Vertriebsaktivitaeten zu entwickeln. Was sind die aktuellen Themen Ihrer potentiellen Kunden, zu denen Handlungsbedarf besteht? Ueber welche Informationskanaele erreichen Sie Ihre Zielgruppe am wirkungsvollsten? Wie entwickelt sich Ihr Mitbewerb? Mit welchen Geschaeftpartnern koennten Sie Ihren Erfolg verstaerken?

Wenn Telefonmarketing Aktionen zu Ihrem Marketing Mix gehoeren, ueberlegen Sie sich, wie Sie kontinuierlich Ihre Kontaktdatenbank erweitern koennen und welche aktuellen Informationen und Erfolge Sie in Ihrer telefonischen Ansprache aufgreifen koennen. Planen Sie auch unbedingt entsprechende Ressourcen fuer die Nachbearbeitung der telefonischen Kontakte ein.

Seien Sie kreativ, was die Auswahl Ihrer Vertriebs- und

Marketingaktivitäten angeht! Es gibt keine Patentrezepte für den Erfolg eines Unternehmens. Daher lassen Sie in Ihren Planungen auch Raum für ungewöhnliche Massnahmen, die Sie vielleicht für einen begrenzten Zeitraum einfach ausprobieren wollen.

Literaturtipps zum Thema:

Financial Times Managementpraxis / Hatton: Marketingplanung (2002)
ISBN 3-8272-7075-8

Kuss / Tomczak: Marketingplanung. Einführung in die marktorientierte Unternehmens- und Geschäftsfeldplanung (2002)
ISBN 3-4093-3683-4

2. Welche Adressen bringen die beste Erfolgsquote im Telefonmarketing?

Grundsätzlich gilt: Gut recherchierte Adressen = gute Erfolgsquote – vorausgesetzt – die Vorbereitung für eine Aktion ist optimal und die Erfahrung des Anrufers entsprechend vorhanden!

Meine zuletzt durchgeführte Telefonaktion (Erstkontakte) brachte ein Ergebnis von 23 % konkretem Interesse. Die Adressen, die ich von meinem Kunden bekam, waren einfach super aufbereitet. Die Telefonnummer und Anschrift stimmte – und ganz wichtig: mein Kunde traf mit seiner Adressauswahl genau die Zielgruppe, die für sein Angebot in Frage kam.

Es gibt – nach meiner Erfahrung – wenig gute Adressverlage und deshalb mein Tipp: Arbeiten Sie mit Adressen aus Ihrer eigenen Datenbank und recherchieren Sie zielgerichtet neue Kontakte. Allerdings sollten Sie auch bestehende Adressen „neu“ qualifizieren, wenn diese länger als 12 Monate nicht mehr kontaktiert wurden.

3. ONLINE-Präsentationen als Folgeschritt der Telefonakquise

In den letzten Monaten habe ich mehrere Aufträge mit folgendem Angebot abgewickelt:

Die Ansprechpartner konnten, nachdem sie entsprechende Zugangsdaten in das System meiner Kunden per E-Mail erhalten haben, bestimmte Software-Produkte ONLINE kennenlernen und testen. Ich vereinbarte einen Telefontermin und mein Kunde führte den Gesprächspartner telefonisch durch diese Präsentation. Der Interessent konnte so die wichtigsten Funktionen – vor allem Vorteile – des Produktes „erleben“ und während der Präsentation Fragen stellen. Eine hervorragende Möglichkeit, wie ich meine, neue Kunden zu gewinnen.

Eine Präsentation ist auf 10 bis maximal 15 Minuten ausgelegt – ein Zeitraum, auf den die Gesprächspartner positiv reagieren. Aber Vorsicht: Vor dieser ONLINE-Präsentation muss natürlich das konkrete(!) Interesse ebenso abgeklärt werden, wie wir es von anderen Methoden (Infos per E-Mail usw..) kennen. Und eine weitere Voraussetzung ist, dass sich das Produkt für eine solche Präsentation eignet.

4. ONLINE Schnupperseminar IT-Telefonmarketing am 18.12.

Am 18.12. bieten wir Ihnen von 11 – 12 Uhr ein kostenloses Online Schnupperseminar zum Thema IT-Telefonmarketing an. Folgen Sie

unserer Praesentation und diskutieren Sie mit anderen Seminar-
teilnehmern – ganz bequem von Ihrem Arbeitsplatz aus!

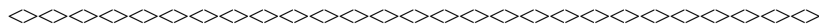
Zur Teilnahme benoetigen Sie einen PC mit Internetzugang und
Soundkarte. Optimal ist es, wenn Sie ein Headset bzw. Lautsprecher /
Mikrofon an Ihrem PC angeschlossen haben.

Was muessen Sie tun, wenn Sie teilnehmen moechten?
Sie melden sich fuer das kostenlose Online Schnupperseminar an:
www.daten-dokumentation.de/online-seminare/beschr.php3?id=40079
(Hier finden Sie auch eine Beschreibung der Seminarinhalte.)

Sie erhalten per eMail ein Login und Passwort, mit dem Sie sich unter
www.vcademy.de einloggen koennen. Nach dem Login koennen Sie
einen Systemtest durchfuehren, der prueft, ob Ihr Arbeitsplatz die
Voraussetzungen zur Teilnahme erfuellt.

Am 18.12. loggen Sie um 11 Uhr unter www.vcademy.de ein und
betreten den virtuellen Seminarraum. Die Bedienung werden wir Ihnen
im Detail erlaeuern. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

Wir wuerden uns sehr freuen, Sie als Teilnehmer im Seminar begruessen
zu duerfen!



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>

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
Birgit Jordan, Duesseldorf