

Ihre Umsatz-Kampagne No 02

Die „Lupen Kampagne“ ...

- **Zielgruppe:** Qualifizierte Interessenten und Neukunden, die Sie durch eine Aufmerksamkeitsstarke Aktion für Ihr Angebot gewinnen wollen.
- **Ziel:** Aufmerksamkeit für Ihre Marke/ Ihr Angebot.

- Schreiben Sie Ihrem potentiellen Neukunden alle **14 Tage** etwas, was seine Aufmerksamkeit erzwingt, was für ihn wertvoll und interessant ist!
- Senden Sie intelligente Werbe-Geschenke, jedes mit einem Thema und alle bieten etwas Gratis an!
- 90% Ihrer Angebote bieten Experten-Rat und -Hilfe auf die eine oder andere spezifische Art.
- Z.B. ein Gratis Report, ein Gratis Workshop, eine Gratis Behandlung, eine Gratis Präsentation usw...
- Senden Sie ihm Geschichten anderer begeisterter Kunden!
- Es geht darum, die zu aktivieren, die jetzt kaufen wollen. Dies sind in der Regel 3 %.

Betreff:

„Es ist höchste Zeit, Ihre Heizkosten einmal genauer unter die Lupe zu nehmen!“

Hallo Peter Mustermannn,

Wenn Ihre Heizkosten einen wesentlichen Bestandteil Ihrer Betriebskosten ausmachen, dann sollten Sie sich einmal anschauen, wie wir für unsere Klienten bis zu 46% Einsparungen an den Heizkosten erzielen.

In den meisten Fällen schon im ersten Monat!

Viele meiner Klienten sind vorher skeptisch und haben Sorge, dass ...

Beste Grüße,
Werner Meier

- Regeln für das Geschenk: Nett aber nicht teuer. Teure Geschenke sehen aus, wie eine Bestechung.
- Etwas Nützliches, das sie behalten wollen, damit spielen, oder ihren Kindern mitbringen.
- www.orientaltrading.com
- Das Ziel ist einfach hervorzustechen aus der langweiligen Werbeflut. Um mehr Markenbewusstsein - bzw. Marken-Loyalität zu erzeugen.
- Auch wenn sie jetzt nicht Ihr Angebot wahr nehmen, steigert dieser Ansatz dramatisch Ihre Wahrnehmung im Markt und stärkt Ihre Marke.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....