

e Business-Coaching™

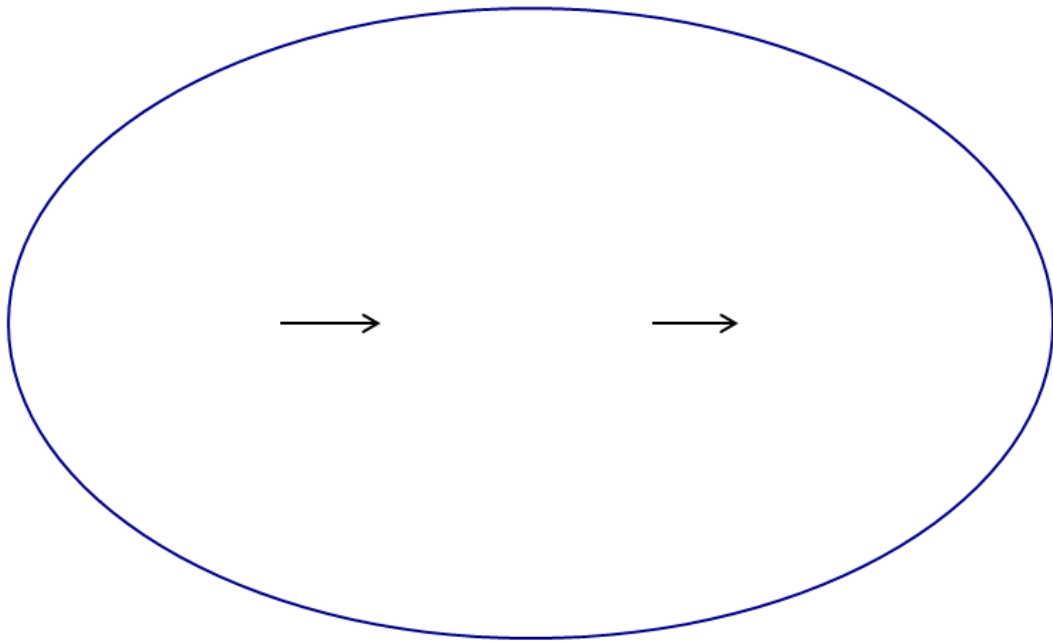
In Lektion #46

Wie Sie Ihren Markt aufbereiten! Leichter mehr verkaufen

Von Dirk-Michael Lambert

Wie Sie Ihren Markt aufbereiten!

Die Welt Ihres Unternehmens...



Der einkommensproduzierende Motor jedes Unternehmens:



Wie viele Lead Generation Instrumente haben Sie installiert?

DIRECT RESPONSE

- ☐ Direct Mail
- ☐ Telefon-Marketing
- ☐ Persönliche Ansprache

WERBUNG IN PRINT MEDIEN

- ☐ Zeitschriften
- ☐ Magazine
- ☐ Newsletter (fremde)
- ☐ Messe-Kataloge
- ☐ Telefon-Bücher/ - Verzeichnisse
- ☐ Kataloge
- ☐ Broschüren
- ☐ Beileger, Flyer

AUSSEN-WERBUNG/ DISPLAYS

- ☐ Beschriftungen, Schilder
- ☐ Plakate ☐ Poster
- ☐ Aufsteller
- ☐ Kfz-Werbung

EVENT

- ☐ Messe, Ausstellung
- ☐ Vortrag
- ☐ Seminar/ Workshop
- ☐ Haus-Messe
- ☐ Verkaufs-Show
- ☐ Wettbewerbe
- ☐ Vortrag

ELEKTRONISCHE MEDIEN

- ☐ Fernsehen
- ☐ Radio
- ☐ Internet ☐ e-Mail
- ☐ SMS ☐ Fax-Versand

SYMBIOTISCHE GESCHÄFTS-PARTNER

- ☐ Beileger in Werbung
- ☐ Gutscheine
- ☐ Gemeinsame Aktionen

EMPFEHLUNGEN

- ☐ Passive Empfehlungen
- ☐ Aktive Empfehlungs-Programme
- ☐ Kunden-Zeugnisse

PUBLIC RELATION

- ☐ Presse Mitteilungen
- ☐ Produkt-Beschreibungen
- ☐ Produkt-Ankündigungen
- ☐ Artikel
- ☐ Eigener
- ☐ Reden, Vorträge
- ☐ Seminare
- ☐ Jahresberichte
- ☐ Kommunale/ Wohltätigkeits-Veranstaltungen
- ☐ Spenden
- ☐ Sponsor-Marketing
- ☐ Allianzen mit anderen Unternehmen

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ihr Marketing-Controlling:

Marketing-Plan & -Controlling Sheet										Jun 04
Adressen		Lead Generation		Lead Conversion I		Lead Conversion II		Nach-Verkauf		
Wo sitzt das Geld?		Erreiche Deine Interessenten!		Wiederhole Versprechen!		Penetriere Nutzen!		Öfter & mehr verkaufen!		
Wer will jetzt kaufen?		Verbreite Dein Versprechen!		Penetriere USP!		Vertiefe das Vertrauen!		Regelmäßig kommunizieren!		
Wieviel % echte Interessenten?		Erfasse & qualifizierte Leads!		Beweise Versprechen!		Aktiviere zu kaufen!		Über Zusatznutzen informieren!		
Höre auf zu verkaufen! ... Investiere und lebe die Beziehung zu Deinen (zukünftigen) Kunden!										
Eigene DB: Ki, Kw, E		Fax Mail: SK		SK: 3 juni 04 HILTON Ffm		Telefon Follow-Up				
		input	outcome	input	outcome	input	outcome			
		515 Faxe	12 Tln	93 Tln	9 Buchungen	80 TK	12 Buchungen			
		€ 123,60	€ 10,30	€ 1.500,-	€ 9.240,00	€ 240,00	€ 18.600,00			
Eigene DB: KD, i, Ki, Kw, E		Postkarten Mail								
		input	outcome							
		4.000	52 Tln							
		€ 1.760,00	€ 33,85							
Eigene DB: Ki, Kw, E		Eigenes TM: SK								
		input	outcome							
Eigene DB: Ki, Kw, E		Externes TM: SK								
		input	outcome							
Gekauft: Bertelsmann S 1		Internet-Strategie								
		input	outcome							

Die Zusammenhänge erkennen und Prozesse installieren:

