

+++++

SCORE-LETTER Nr. 18 (Ausgabe November 03)

Newsletter zum Thema Klassisches- und Online-Marketing

– erscheint seit August 2001 und erreicht zur Zeit 1'056 marketinginteressierte Leser

+++++

Herausgeber: Score Marketing Stäfa

+++++

Liebe Marketinginteressierte

Dies ist eine weitere Ausgabe des SCORE-LETTERS, der regelmässig erscheint und Sie über Neuigkeiten, Entwicklungen und Trends von der Marketingfront informiert. Drucken Sie ihn aus und lesen Sie ihn in Ruhe im Büro, auf dem Arbeitsweg oder zu Hause.

Inhalt

+++++

Schwerpunkt-Thema: > AKTIVES EMPFEHLUNGSMARKETING – Der Schlüssel zum Erfolg <

1. EINFÜHRUNG INS „AKTIVES EMPFEHLUNGSMARKETING“
2. DIE ÜBERWINDUNG ZAHLT SICH SCHNELL AUS
3. IN VIER SCHRITTEN ZUM ERFOLG
4. BUCHEMPFEHLUNG ZUM THEMA
5. WEIHNACHTEN - NEUJAHR
6. AUSBLICK AUF DEN SCORE-LETTER NR. 19
7. SCORE-LETTER DER VERGANGENHEIT

+++++

1. EINFÜHRUNG INS „AKTIVES EMPFEHLUNGSMARKETING“

Aktive Empfehlungen basieren auf den Möglichkeiten, während des Verkaufsgespräches auf Weiterempfehlungen durch den Gesprächspartner aktiv Einfluss zu nehmen. Das kann bedeuten, dass dem Kunden klar kommuniziert wird, dass man sich über Weiterempfehlungen freut und das diese ev. gar honoriert werden. Dies kann in Form von Prämien oder Gutschriften erfolgen. Nicht wenige Kreditkarten-Firmen wollen zu neuen Kunden kommen, indem sie für erfolgreiche Empfehlungen ein Prämien Geschenk anbieten.

Ein Beispiel: Die unabhängigen Finanzoptimierer der Firma AWD nutzen aktives Empfehlungsmarketing sehr erfolgreich. Gegen Nennung von mindestens drei Namen aus dem persönlichen Umkreis, bieten die Wirtschaftsberater Privatpersonen und -haushalten eine kostenlose Analyse und Optimierung ihrer Finanzsituation an. Die genannten Personen werden später angerufen und unter Nennung des Empfehlenden wird ihnen wiederum das Angebot zur kostenlosen Optimierung gemacht. Der AWD wurde mit dieser Form des aktiven

Empfehlungsmarketing in kurzer Zeit zum führenden Finanzdienstleister in Europa mit mehr als einer Million Kunden.

+++++

2. DIE ÜBERWINDUNG ZAHLT SICH SCHNELL AUS

Zum aktiven Empfehlungsmarketing gehört bereits, wenn Kunden Visitenkarten zum Weitergeben abgegeben wird oder gezielt nach möglichen weiteren Interessenten gefragt wird. Aktives Empfehlungsmarketing bedeutet für viele Verkäufer eine Überwindung, oder sie fürchten sich sogar davor, nach Empfehlungen zu fragen. Denn die Gefahr bei dieser Methode liegt darin, dass zu starke Aktivitäten als aufdringlich empfunden werden und so schnell einen negativen Anstrich bekommen.

Wenn Sie das Wort Empfehlung nicht über die Lippen bringen, versuchen Sie es mit einem alltäglichen Ausdruck – so kostet es sicher weniger Überwindung:

- Informieren Sie andere ...
 - Sagen Sie es weiter ...
 - Erzählen Sie es weiter ...
 - Tun Sie einem Bekannten einen Gefallen ...
 - Gönnen Sie einem guten Freund etwas ...
- usw.

Mit dem nötigen Fingerspitzengefühl wird sich diese Überwindung schnell auszahlen!

+++++

3. IN VIER SCHRITTEN ZUM ERFOLG

Natürlich wissen die Kunden, dass wir uns über eine Weiterempfehlung freuen - sagen Sie dies Ihren Kunden trotzdem immer wieder!

Ausgangspunkt ist eine positive Äusserung des Kunden gegenüber ihrem Produkt oder ihrer Dienstleistung. Greifen Sie diesen Punkt heraus und sagen Sie dem Kunden, dass Sie sich über Weiterempfehlungen freuen!

1. Schritt - Kunde hebt Stärke hervor.
2. Schritt - Kunde danken und seine Aussage wiederholen.
3. Schritt - Kunden mitteilen, dass man sich über Weiterempfehlungen sehr freut!
4. Schritt - Kunden dazu auffordern, sein positives Erlebnis in seinem Bekanntenkreis zu empfehlen.

Ein Beispiel:

1. Schritt - Kunde sagt: „Danke für die tolle Beratung!“
2. Schritt - Sie: „Gern geschehen. Es ist unser Ziel, dass Sie rundum gut beraten werden.“
3. Schritt - Sie: „Wir freuen uns auch immer, wenn unsere Kunden dies weitererzählen.“
4. Schritt - Sie: Empfehlen doch auch Sie uns bei Ihren Freunden!“

+++++

4. BUCHEMPFEHLUNG ZUM THEMA

Heute möchten wir Ihnen an dieser Stelle ein weiteres interessantes Buch von Klaus J. Fink zum Thema vorstellen: „Eine qualifizierte Empfehlung ist der effektivste Weg, neue Kunden

zu gewinnen. Aber es fällt Verkäufern nicht immer leicht, die entscheidende Frage zu stellen. Wie und zu welchem Zeitpunkt der Verkaufsprofi nach Empfehlungen fragt, wie er die Hemmnisse bei dieser Fragestellung überwindet, wie er mit Kundenwiderständen umgeht und eine Empfehlung in Termine verwandelt, zeigt Klaus-J. Fink in diesem Buch.“

Es kann unter der ISBN-Nr. 3-409-21547-6 direkt auf unserer WebSite bestellt oder in jeder Buchhandlung gekauft werden.

Hier finden Sie weitere Buchempfehlungen zum Thema Empfehlungsmarketing:
<http://www.scoremarketing.ch/special/sl16.htm>

+++++

6. WEIHNACHTEN - NEUJAHR

Score Marketing wünscht Ihnen und Ihren Angehörigen und Freunden eine wunderbare Adventszeit, fröhliche Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

Vielleicht dürfen wir Sie im nächsten Jahr bei einem Projekt persönlich kennen lernen. Auf jeden Fall freuen wir uns, wenn Sie uns und / oder den SCORE-LETTER bei Ihren Freunden weiterempfehlen!

Wenn Sie uns dies per E-Mail mitteilen – erhalten Sie ein schönes Geschenk.

Benutzen Sie dazu diesen Link: <http://www.scoremarketing.ch/kontakt/kontaktform.htm>

+++++

7. AUSBLICK AUF DEN SCORE-LETTER 19

Der nächste SCORE-LETTER erscheint gegen Ende Januar zum Thema: „Mobil-Marketing“ – ein Thema, das auch für KMU ein enormes Potential bietet!

+++++

8. SCORE-LETTER DER VERGANENHEIT

Wenn Sie das Thema Empfehlungsmarketing interessiert, dann lesen Sie unbedingt auch die letzten beiden Newsletter zum Thema „Passives Empfehlungsmarketing“ – Sie finden Sie zusammen mit allen anderen Ausgaben des SCORE-LETTERS unter diesem Link:

<http://www.scoremarketing.ch/WissensBox/scoreletter.htm>

+++++

Wenn Sie zukünftig auf den SCORE-LETTER verzichten möchten, klicken Sie auf diesen Link: <entfernen-link>

Wenn Sie uns den Grund dazu per Mail mitteilen oder uns an Ihre Freunde / Bekannte oder Geschäftspartner weiterempfehlen, sind wir Ihnen sehr dankbar!

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Mail oder Anruf genügt.

Christoph Portmann
Marianne Portmann-Jensen

SCORE Marketing
Analysieren.Planen.Umsetzen.

Bergstrasse 96 (neu ab 1. November 2003)
CH - 8712 Stäfa

Telefon +41 1 928 32 00
Fax +41 1 928 32 01

E-Mail <mailto:info@ScoreMarketing.ch>
Internet <http://www.ScoreMarketing.ch>
