

Telefonischer Leitfaden zur Datenbank-Qualifizierung

Ihre Version:

1. Begrüßung	
2. Einstiegsfrage	
3. VALIDER Grund des Anrufs	
4. Frage nach Themenbedeutung	
5. Marketingfragen (UMZUM)	
6. Erlaubnis-einholung	
7. Bestätigung	
8. Abschluss	

Telefonischer Leitfaden zur Datenbank-Qualifizierung

1. Begrüßung

Guten Tag, Herr / Frau..., Mein Name ist... vom Medienunternehmen xyz.

2. Einstiegsfrage



Ist das in Ordnung, wenn ich gleich zur Sache komme?

3. Valider Grund des Anrufs

Unser Medium veranstaltet einmal im Jahr eine Marken-Offensive mit Marketing-Businessvorträgen für ausgewählte mittelständische Unternehmen aus unserer Region. Hierzu möchte ich Sie auch gerne persönlich einladen, *vorausgesetzt*, dass die Themeninhalte für Sie auch relevant sind. Und hier habe ich zwei Fragen an Sie. Ist das ok?

4. Frage nach Themenbedeutung

Wie wichtig ist die Neukundensuche für Ihr Unternehmen?

Wie wichtig ist es für Sie, dass Sie Ihre Bekanntheit weiter aufbauen?

Klasse, genau diese Themen sind Bestandteil unseres ‚AbsoluteSales‘-Marketingevents. Haben Sie drei Minuten Zeit, damit ich Ihre Daten aktualisieren kann? Es dauert wirklich nicht länger!

5. Marketingfragen UMZUM

Gibt es sonst noch Kollegen im Unternehmen, die an Marketing- und Werbeentscheidungen mitwirken?

(Vorname, Nachname, Emailadresse, Telefon)

Wie finden Sie derzeit neue Kunden?

Was sind Ihre Werbeziele? Bekanntheit steigern? Neue Kunden gewinnen? Anderes?

Welche Produkte/Dienstleistungen werden beworben?

Welche Werbemedien nutzen Sie und wie oft?

Wie sieht die Wettbewerbssituation aus?

Welche USPs haben Sie im Vergleich zum Wettbewerb?

6. Erlaubniseinholung

Unsere Vortragsreihe beginnt erst in einigen Monaten. Aber ich bin überzeugt, dass die vorgestellten Themeninhalte auch für Sie sehr spannend und nützlich sind, weil die Vorträge von externen Marketingprofis vorgetragen werden, die viele praxisnahe Tipps zur Kundengewinnung, zur Kundenbindung und auch zur Kreativität in der Werbung geben. Ich möchte Sie gerne auf unsere Einladungsliste aufnehmen. Dann erhalten Sie eine Einladung mit detaillierten Informationen zur Businessveranstaltung. Ist das ok?

7. Bestätigung

Klasse.

8. Abschluss

Ich hoffe, Sie dann bei unserem Marketingvortrag persönlich begrüßen zu dürfen.

Bis dahin wünsche ich Ihnen eine gute Zeit und erfolgreiche Geschäfte.