

Alternativer Leitfaden zur Qualifizierung der unbekanntenen Allgemeinkunden

Der nachfolgende Gesprächseinstieg stellt die Firmen in den Vordergrund. Es wird ein allgemeines Problem und die Begründung des Problems thematisiert.

Dann kommen wir auf die Präsentationsveranstaltung zu sprechen, die den Nutzen, also die Beseitigung des Problems für den Ansprechpartner verdeutlicht.

Guten Tag, Herr Meier, mein Name ist Ricky McKenna von MEDIENUNTERNEHMEN.

Kann ich gleich zum Punkt kommen? (Kann ich gleich zur Sache kommen?)

Hier hört Ihr fast nur ein „ja“ vom Gesprächspartner. Auf jeden Fall ist die Aufmerksamkeit da, weil der Einstiegssatz eher außergewöhnlich ist.

Herr Meier, Sie sind Bauunternehmer (Florist, Hotelier, ...) in ... und bieten Ihren Kunden ein Fullservice-Angebot an.

Recherchiert kurz auf der Webseite des Gesprächspartners und gebt kurz sein Leistungsangebot wieder.

Hier denkt der Gesprächspartner vielleicht, dass Ihr Euch mit seiner Firma auskennt, bzw. Euch Mühe gemacht habt, zu recherchieren.

Viele Firmen aus unserer Region bewerben ihre Produkte und Dienstleistungen, wissen aber nicht, was sie ganz genau bewerben sollen, also was sie z.B. von der Konkurrenz abhebt. Der Grund ist oft, dass sie durch das Tagesgeschäft keine Zeit haben, sich mit Werbung wirklich intensiv zu befassen.

Hier stellen wir ein Problem dar, dass sehr viele Firmen haben. Das Problem muss natürlich auch begründet sein. Das machen wir mit der geringen Zeit durch das Tagesgeschäft.

Genau aus diesem Grund veranstalten wir im Juni (bzw. Juli für Ktn) eine Marketingpräsentationsreihe für Firmen aus unserer Region, bei dem es darum geht, wie regionale Firmen ihre Bekanntheit am besten aufbauen können und wie man Neukunden gewinnt.

Ich habe den Vortrag bereits gesehen und bin begeistert über die praxisnahen Marketinginfos und Tipps, die Sie sofort in die Tat umsetzen können.

Hier stellen wir den Nutzen der Veranstaltung für den Gesprächspartner dar.

Zu diesem Vortrag möchte ich Sie gerne persönlich einladen und habe noch ein paar kurze Fragen an Sie. Kann ich diese kurz stellen?

...

Und dann geht's in die Qualifizierung:

Wie finden Sie derzeit neue Kunden?

Mit welchen Werbemedien haben Sie schon Erfolge erzielt?

Wenn sie an die nächsten 12 Monate denken, was sind für Sie die wichtigsten Ziele für Ihr Unternehmen? Neukunden finden? Bekanntheit aufbauen? Oder etwas Anderes?