

Eine Methode zur Kundengewinnung – der Versand von Unterlagen

Untenstehendes Prozessablaufdiagramm stellt die Arbeitsweise von Firmenkontakte GmbH für nationale und internationale Markterschliessungen dar. In der aktuellen «ERFOLG-Ausgabe» erfahren Sie Näheres über den Schritt 2: Versand Unterlagen.

Bei potenziellen- und sporadischen Kunden sowie Stammkunden das Interesse für Ihre Produkte und Dienstleistungen wecken

Es gibt vielleicht Fälle, in denen Ihre Produkte und Dienstleistungen unbekannt sind oder sich zu wenig von der Konkurrenz unterscheiden. Diesem Problem kann man mit einer Informationskampagne entgegenreten. Sie können mit dem Versand von Broschüren und Informationen per Post (für nach Mexiko mit internationaler Kuriersammelsendung mit anschliessender nationaler Kurierfeinverteilung) die Neugier für Produkte und Dienstleistungen wecken.

Neukunden gewinnen ist in einigen Unternehmen wie ein schwaches neugeborenes Wesen

Das Problem: Es gibt Fälle, in welchen Firmen mit zu vielen Aufträgen überlastet sind und plötzlich bleibt zu wenig Zeit für das Bearbeiten neuer Kundengewinnungskampagnen. Es passiert schnell und überraschend, dass die Auftragslage abnimmt und dann interessante Informationsunterlagen fehlen um potenzielle Interessenten zu erreichen, mit dem Ziel, diese danach telefonisch zu kontaktieren (nachfassen zur «Lead Generierung», bzw. Vereinbarung von Besuchsterminen) um das Interesse für Neuaufträge zu wecken.

Die Lösung:

Die Aufgabe, potenzielle- und sporadische Kunden sowie Stammkunden zu gewinnen, bzw. wieder zu gewinnen, muss systematisch und regelmässig angegangen werden: Dies kann mit dem Aufbau einer kontinuierlich funktionierenden «Lead-Maschine» (Aktivität) umgesetzt werden. Auf diese Art öffnen sich Möglichkeiten, die Dienstleistungen und Produkte beim Adressaten zu präsentieren.

Was sind die Stärken eines Werbebriefs?

Werbebriefe mit Broschüren und anschliessenden qualitativen Telefonkontaktaufnahmen sind eine effiziente Art, Neu- und Bestandskunden zu gewinnen sowie zu binden.

Die Vorteile:

- Sie kontaktieren Ihre Zielperson persönlich. Das bedeutet, dass Sie Ihre Botschaft auf Ihre potenziellen Interessenten bündeln und auf diese Weise Streuverluste von Massenmedien eliminieren.
- In Ihrem Werbebrief können Sie ein konkretes Produkt- und Dienstleistungsangebot formulieren.
- Mit einem Werbebrief und anschliessender Telefonkontaktaufnahme gehen Sie direkt und aktiv auf den potenziellen Kunden zu. Achtung: Der Adressat darf sich nie bedrängt fühlen!
- Die Zielperson kann durch Ihre Zusatzinformationen profitieren, was die Neugier weckt, nach weiteren Details nachzufragen.
- Durch die anschliessende Auswertung des Rücklaufs können Sie hinterher exakt ermitteln, welcher Werbebrief bei welcher Zielgruppe besonderen Erfolg gehabt hat.

Dies sind einige Gründe, dieses starke Marketinginstrument für Ihren Unternehmenserfolg anzuwenden. Nicht zu vergessen: Planung, Durchführung und anschliessende Erfolgsauswertung erfordern grosse Sorgfalt!

Positive Reaktionen:

Kundengewinnungskampagnen mit Werbebriefen und Informationen, die gerne gelesen werden und die Neugier wecken sowie mit anschliessenden qualitativen, d. h. fachlich und kommunikativ hochstehenden telefonischen Nachfassaktionen komplementiert werden, lösen positive Reaktionen aus. Dies gelingt, wenn sich der Adressat als respektierten Partner verstanden fühlt.

Den Absatzmarkt Mexiko mit Werbebriefen an ausgewählte Entscheidungsträger und anschliessender telefonischer Nachfassaktion erschliessen

Es wird für Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus und anderen Branchen zunehmend wichtig, die Internationalisierung zu intensivieren und die Risiken auf verschiedene Exportmärkte zu streuen. Firmenkontakte GmbH verfügt über ein breites Know-how, Schweizer Firmen bei der Erschliessung der mexikanischen Industrie aktiv zu unterstützen.

Firmenkontakte GmbH

B2B contacts & logistics rationalizations
Pfrundhofstrasse 56
8910 Affoltern a.A.
www.firmenkontakte.ch

