

Prospekte

Prospekte für die Kunden-Akquise + Verkauf.

Prospekte sind im Zeitalter des Internets immer noch wichtig und nicht wegzudiskutieren. Natürlich ist es gerade jetzt wichtig, das [worldwideweb](#) jetzt schon richtig zu nutzen und stets 2-gleissig die Werbestrategie aufzubauen.

Das heisst, einen vernünftiger [Internetauftritt](#) wird Sie schnell entlasten und einen **guter Firmenprospekt** wird als Akquisemedium für die Neukundengewinnung als auch zur Übersicht und zur Darstellung Ihrer Produkte und Dienstleistungen nicht wegzudenken sein.

Prospekte haben den Vorteil, wenn Sie beim Kunden vorliegen, das Sie vorliegen! Also physisch sind **Prospekte** einfach da, währenddessen eine Internetseite manchmal in einem Bruchteil einer Sekunde weggeklickt ist. Kurzum, der **Prospekt** ist wichtig und auch Sie brauchen einen für Ihr Unternehmen, für Ihre Produkte, für Ihre [Akquise](#) und Ihre Leistungen, falls Sie noch keinen haben!

Prospekte

Prospekte

Prospekt ist nicht gleich Prospekt.

Wichtig ist, das Sie die Funktionen und die Möglichkeiten eines Prospektes kennen. Hier ist nicht die Rede von den Wegwerfprospekten die Sie überall finden und die überall weggeworfen werden, nein, darum geht es nicht.

Wer will schon einen Wegwerfprospekt haben? Da steckt kein Sinn drin.

Hier ist die Rede von hochwertigen ansprechenden **Unternehmensprospekten** die wie qualitativ vernünftige Werkzeuge für Ihre **Kundenakquise** funktionieren müssen.

Das heisst, der **Prospekt** soll einen gewissen Anspruch erfüllen und eine gewisse Arbeit erfüllen. Nur dann ist solch eine Investition gerechtfertigt. Wir sprechen somit von einer Investition und nicht von einer Geldausgabe. Die Unterschiede müssten somit grundprinzipiell geklärt sein:

Wegwerfprospekt = Geldausgabe

Hochwertiger **Prospekt** = Investition in die Zukunft

Wenn Sie nun neugierig geworden sind können Sie sich in der untenstehenden Tabelle einen ca. Kostenüberblick verschaffen. Sie können uns aber auch das untenstehende Kontaktformular ausfüllen und zumailen/faxen, dann erhalten Sie ein individuelles Angebot:

Hier noch ein paar Zeilen zur Kundenakquise die mit einem **Prospekt** und deren Inhalt im Einklang stehen sollte:

Wir empfehlen bei Neukundenakquise immer wie folgt vorzugehen:

- 1) Anruf beim Kunden und nach dem richtigen Ansprechpartner fragen. (das geht relativ schnell und einfach, und Firmen gibt es reichlich die Ihre Dienstleistungin Anspruch nehmen könnten, also Anrufen und Datensatz anlegen - wie?, das zeig ich Ihnen gerne...)
- 2) Dann sollte ein kleiner Kontaktprospekt zu der Person/dem Ansprechpartner geschickt werden. Hier kann ein Folder durchaus ausreichend sein, es geht darum den Kontakt aufzubauen und anzureissen....Wichtig ist hierbei, das alle Informationen die relevant sien könnten ein Gespräch aufzubauen in einer Datenbank mit allen Infos komplett und umfassend geführt wird, denn Sie greifenimmer wieder bei dem Nachkontakt auf diesen angelegten und nach und nach immer mehr gepflegten Datensatz zurück.)
- 3) Dann kommt wieder der telefonische Nachkontakt, wo versucht wird:a) ein Angebot aufgrund der angebotenen Dienstleistung oder eines bestimmten Produktes zu erörtern oderb) das der Aussendienst positioniert also terminiert werden kannc) oder das weiter durchgefragt wird, wer Entscheider ist und wer welchen Bereich bei Akquisekunden bearbeitet.Fragen ist alles, Fragen ist erlaubt!
- 4) Bei einem Aussendienstbesuch ist es wichtig, nicht nur eine Visitenkarte zu überreichen, sondern vielmehrdem Kunden weiteres Informationsmaterial über Ihr Unternehmen und den damit im Zusammenhang stehendenFullService zu überreichen. Jetzt haben Sie die

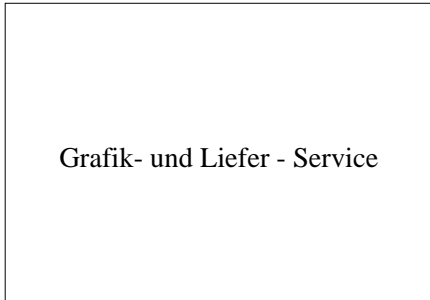
Prospekte

Möglichkeit zu glänzen und zu überzeugen!Wichtig ist hierbei, das der Kunde einen **Prospekt** erhält der kurz und knackig ist und kein Roman zum lesen darstellt. Wer hat heutzutage schon zeit viel zu lesen,...- der Kunde bestimmt nicht.

Im **Prospekt** sind aussagefähige Bilder Ihrer Branche und Leistungen sowie Strichaufzählungen wichtig, ebenso eine Argumentationsliste warum er gerade Ihre Firma anfragen und beauftragen soll. Es ist wichtig das der Kunde klare Vorteile für sich erkennen kann wenn er mit Ihnen zusammenarbeitet...Je mehr Vorteile Sie ihm bieten desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, das er bei Ihnen anfragt und konkret später Aufträge erteilt. Und genau das ist das Ziel des Akquise-Prospektes.

Das Ziel ist Informationen zu bringen, Vorteile für den Kunden aufzuzählen und Ihr Unternehmen optimal zu präsentieren.Gerne zeige ich Ihnen erfolgreiche Musterbeispiele wie solch ein Kontakt-Prospekt aussehen kann.

Bedenken Sie, wenn Sie einen guten Kontaktprospekt dann haben Sie ein gutes Werkzeug zur Neukundenakquise!Sie sind dann auch gegenüber Ihren Mitbewerbe im Vorteil, der teilweise nur mit Zetteln oder nur ne Mini-Visitenakrte verteilt.



Grafik und Liefer - Service

Schnell - preiswert - unkompliziert.

Wir liefern und montieren Ihnen nicht nur unsere Produkte, sondern entwerfen, gestalten und drucken professionell Ihre Werbung durch unser fachlich geschultes Team.

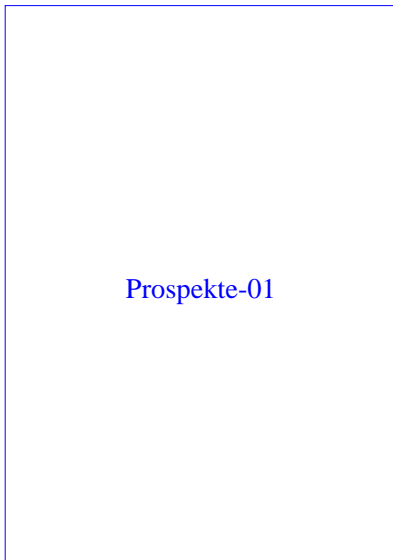
Wir entwerfen, gestalten und drucken Ihre erfolgreiche Werbung.

[Fragen Sie einfach an](#)

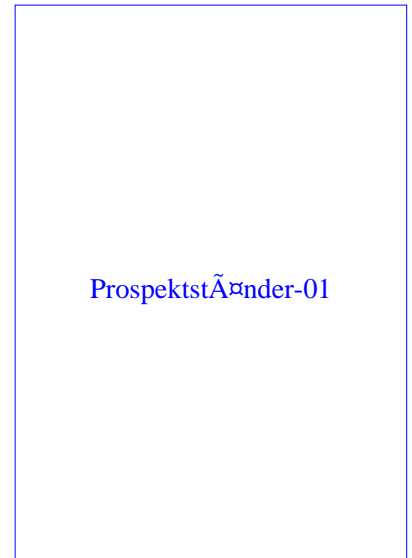
oder rufen Sie uns doch an: 0511/9200 000

Klicken Sie bitte auf die folgenden Vorschaubilder

Es öffnet sich nach dem Klick auf eines der folgenden Vorschaubilder eine PDF Datei:



Prospekte-01



Prospektständer



INFO-HOTLINE:0511/92 000 00