



Kostenlose Werbung: Nutzen Sie jeden Kundenkontakt!

Wie oft haben Sie Kontakt zu Ihren Kunden? Es gibt wahrscheinlich mehr Anlässe für einen Kundenkontakt als Sie jetzt vermuten. Und jeden dieser Kontakte können Sie für kostenlose Werbung nutzen. Wie das geht, erfahren Sie hier.

Sie schreiben Angebote, schicken Bestätigungen, erbringen Leistungen und drucken Rechnungen oder zumindest Kassenzettel aus. Zusätzlich treffen Sie bestimmt auch noch telefonische oder persönliche Absprachen. Sie vereinbaren Rückruf-Termine und kümmern sich um den Versand schriftlicher Informationen.

Jeder Kundenkontakt, jeder noch so kleine Berührungspunkt bietet Ihnen die Möglichkeit, Werbung zu platzieren oder deutlich zu machen, wie kompetent und zuverlässig Sie arbeiten. Diese kostenlose Werbung ist Ihr Schlüssel für neue Aufträge. Probieren Sie es aus. Ein paar Tipps dazu:

Angebote richtig schreiben

Ein Angebot darf nicht nur Zahlen enthalten. Im Gegenteil: Ein Angebot sollte den Empfänger auch mit Worten überzeugen. Vermeiden Sie es, einem Interessenten nur eine Aufstellung von Zahlen zurückzuschicken, die am Schluss die üblichen juristischen Absicherungsklauseln enthält.

Denken Sie daran, dass Angebote auch eine psychologische Wirkung haben: Das Ziel jedes Angebots ist, einen Interessenten zu überzeugen und nicht abzuschrecken. Testen Sie beim nächsten Mal ein Angebot mit einer werblichen Einleitung und einer freundlichen Aufforderung zur Reaktion.

Der Text könnte lauten:

Ihre Anfrage zeigt, dass Sie einen guten Blick für schöne Dinge haben. Die gewünschte Outdoorleuchte macht Ihren Außenbereich zu einem zweiten Wohnzimmer. Die Leuchte besticht mit schlichter Eleganz und wird auch in Ihrem Außenbereich ein echter Blickfang sein. Ihre Gäste werden sich sicher wohl fühlen und in der gemütlichen Atmosphäre gerne noch ein bisschen länger bleiben.

Hier kommt unser Angebot: Angabe von Menge, Preis, Kauf- und Zahlungsbedingungen

Wir hoffen sehr, dass unsere günstigen Preise Sie überzeugen. Falls ja, faxen Sie uns diese Seite gleich gegengezeichnet zurück (Angabe der Faxnummer) und wir bringen Ihre Leuchte direkt zu Ihnen auf den Weg. Über eine Zusammenarbeit würden wir uns sehr freuen.

Rechnungen oder Kassenzettel als Werbung nutzen

Selbst auf dem kleinsten Kassenzettel ist noch Platz für eine kurze Werbebotschaft und auf die Rechnung passt sicherlich noch ein PS. Versehen Sie Kundenbriefe und E-Mails, wo es passt, mit einem werblichen Zusatz. Sie können auf eine neue Aktion oder ein Angebot aufmerksam machen, um Kritik oder Weiterempfehlung bitten oder einfach für einen Auftrag danken.

Mögliche Mitteilungen:

- Unsere Aktion im Monat Juli: Für alle Sonnenanbeter 20 % Rabatt auf Sonnenschutzmittel!
- PS: Weitere Renovierungsarbeiten stehen an? Ich werde jederzeit gern für Sie tätig!
- PS: Ist Ihr Wagen fit für den Urlaub? Wie überprüfen es gerne.
- Sind Sie zufrieden, sagen Sie es weiter! Sind Sie es nicht, sagen Sie es uns.

Artikel 7.7.2011 von Iris Schuler, www.buchstabenschubserin.de

