

# Indirektmarketing

- Sie möchten neue Kunden gewinnen
- Sie möchten Ihren Bestandskunden ein Wissenssponsoring zukommen lassen

## 1. Neue Kunden gewinnen,

aber Sie möchten bei Ihrer Zielgruppe nicht gleich „mit der Tür ins Haus fallen“ und Ihre Produkte oder Dienstleistungen gleich als Erstes anbieten, sondern zunächst einmal das Vertrauen und die Sympathie zu Ihnen oder Ihrem Unternehmen wecken?

Dann laden Sie doch als *Veranstalter* Ihre Zielgruppe zu einem Vortrag oder Seminar ein. Mein „Indirektmarketing“ besteht darin, dass ich in Ihrem Namen für Ihre Zielgruppe und Gäste einen nützlichen Vortrag oder ein Kommunikationsseminar von mir gebe (etwa 1-2 Stunden). Sie können alle Gäste, auch mich als Vortragenden, vor Beginn im Namen Ihres Unternehmens begrüßen und allen eine gute Unterhaltung und Weiterbildung wünschen. Sie können auch schon im Vorfeld Ihre Visitenkarten oder Folder auf die Sitzplätze legen (lassen). Stellen Sie z.B. auch Rollups auf! - Tipp: bleiben Sie sichtbar anwesend und machen Sie mit, wenn möglich. Das bringt Sie schon mal mit allen zusammen, bevor Sie noch über Ihr Business gesprochen haben. – Danach bedanken Sie sich für den Vortrag bzw. das Seminar und Sie freuen sich, wenn die Teilnehmenden etwas davon für sich mitnehmen konnten.

Jetzt ist Ihr Moment, denn „das Eisen ist jetzt heiß“ und Sie können Ihr Thema präsentieren. Jedoch sollte das keine zu lange Vorstellung sein, sondern kommen Sie auf den Punkt. Hier können Sie konkrete Schritte setzen, wie z.B. Datenerfassung der Gäste mittels Listen (und Unterschriften/Datenschutz) oder alle einladen, jetzt Termine mit Ihnen/Ihren Mitarbeitern zu vereinbaren...

## 2. Wissenssponsoring für Ihre Bestandskunden

mittels eines Vortrags oder Seminars von mir. Sie laden einfach Ihre Kunden zu dieser-Ihrer Veranstaltung ein, begrüßen Ihre Gäste und wünschen ihnen eine angenehme Zeit. Vielleicht können Sie ja sichtbar anwesend bleiben oder kommen sonst zum Schluss wieder dazu. Auch hier können Sie mit Rollups, Folder etc. präsent sein, damit die Eingeladenen wissen, wem sie diese Weiterbildung zu verdanken haben.

Kontakt: [seminar@die-optimisten.net](mailto:seminar@die-optimisten.net)

Gerald Häfele, [www.gerald-haefele.com](http://www.gerald-haefele.com)