



Empfehlungsmarketing

Lassen Sie Ihre besten KundInnen für
Sie akquirieren!

Warum Empfehlungsmarketing?

- „Zufriedene Kunden sind die beste Werbung.“
- „Empfehlungsmarketing ist eines der grundlogischsten und entspanntesten Formen des Marketing!“

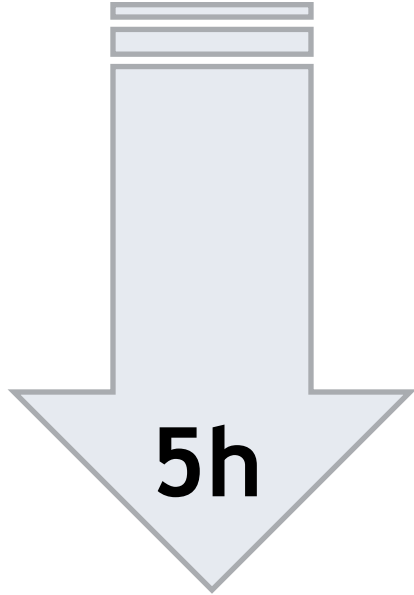
Gründe für Empfehlungsmarketing?

- „Türöffner“ für einfachere Terminvereinbarung für Erstgespräche
- Verkürzen des Weges zum Geschäfts-/Verkaufsabschluss
- Reduzieren des Akquiseaufwandes (Zeit- & Kostenaufwand)



Reduzieren des Akquiseaufwandes, Bsp.

ohne



€ 500.-

Annahme: € 100/h = Ihr Stundensatz

Recherche
Kontaktdaten

Vorbereitung
Anschreiben &
Produktpräsentation

Telefon. Nachrufen

Telefonat für
Terminvereinbarung

Vorbereitung für
Erstgespräch

mit



€ 100.-

Noch Gründe für Empfehlungsmarketing?

- Keine teuren Werbe- oder Marketingkampagnen notwendig
- Minimieren des Zeitaufwandes für die Angebotslegung
- Erstvorstellung meines Unternehmens durch eine - dem Kunden - vertraute Person („Sicherheit“)



Kanäle für Empfehlungsmarketing?

- Szenario 1 - über Ihre Bestandskunden
 - Referenz
 - Erfolgsgeschichte
 - „Notsituation“

Kanäle für Empfehlungsmarketing?

- Szenario 2 - über Ihre Geschäftspartner
 - Gemeinsame Erfolgsprojekte
 - Kreieren eines Zusatznutzen für Ihren Kunden
 -

Kanäle für Empfehlungsmarketing?

- **Szenario 3 - über ehemalige Kollegen**
 - Positive Erfahrungen während gemeinsamer Zusammenarbeit
 - Hinterlassen eines tollen Eindrucks
 -

Kanäle für Empfehlungsmarketing?

- **Szenario 4 - über einzelne Netzwerkpartner**
 - Aufbau von „Promotoren“ (nicht im selben Bereich tätig, jedoch dieselbe Zielgruppe)
 - Mitarbeit an Charity Projekten von Netzwerken, Vereinen, etc.
 -

Auswahl der Empfehlungspartner?

- Selbe Zielgruppe, aber unterschiedliches Produkt/Dienstleistung
- Leicht aktivierbar
- Identifikation mit meinem Produkt/Dienstleistung
- Bereit, Zeit zu investieren

Verschiedene Modelle

- Gegenseitiger Basis (zeitintensiv, Vertrauensaufbau wichtig!)
- Vermittlungsprovision (schriftlich)
- Gegengeschäfte



Auswirkungen von Empfehlungen?

- Erhöhung des Bekanntheitsgrades
- Positionierung als „vertrauter“ Geschäftspartner bei potentiellen Neukunden
- Gewinnung von Neukunden (ohne Kaltakquise)
- Umsatzsteigerung
- Optimierte Auslastungsplanung (nach Anlaufzeit)
- Kostenersparnis

Meine Erfahrungen - ein Praxisbeispiel

- Branche: IT Software
- Ziel: regelmäßige Marketingunterstützung (1-2 Manntage/Monat) für min. halbes Jahr
- Ergebnis: Großauftrag als Marketing Manager On-Demand für 12 Monate
- Weiterempfehlen: ein Ex-Kollege

Fragen ?



Jetzt ist Zeit für IHRE Fragen via Chat....

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



Project Management
marketing & event management
on-demand

Alice van der Lee
Geschäftsführerin

Tel.: +43 (0) 699-126 384 20

E-mail: office@vanderlee.at

www.vanderlee.at