



Netzwerk für ExistenzgründerInnen
und inhabergeführte Unternehmen
in der Region Bonn/Rhein-Sieg

Milz & Comp.

„Akquise heute – Vertriebskanäle im Überblick“

Bonn, 9. Februar 2017

Kundenakquise – dafür schickt man doch seinen Außendienst los, oder?

**Selbstständig
= selbst + ständig**

Eine oft zu wenig genutzte Möglichkeit: Das Empfehlungsmarketing

Wunschkundenliste Telefonakquise
Sponsoring Messebesuche
Guerilla Marketing PR Mailings
Homepage Verbände Multiplikatoren
Huckpack-Marketing Lobbying Events Plattformen
Medienmarketing Ausschreibungen
Partnervertrieb **Empfehlungsmarketing** Kundenevents
Networking Social Media Marketing Werbung
Unternehmertage Vortrags-Marketing
Verbandsarbeit Telefonakquise Fachbuchaufsätze



Woher bekommt man Empfehlungen?

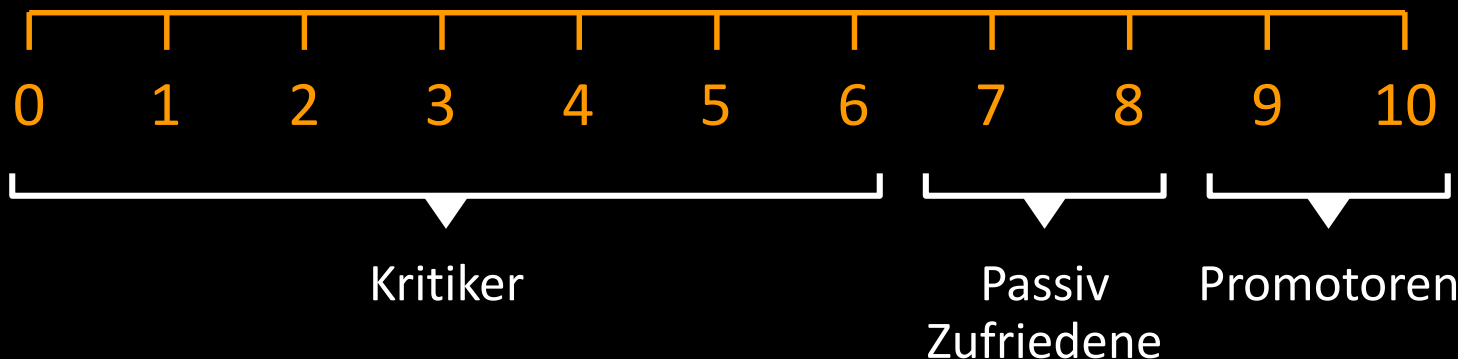
- Privates Umfeld
- Mitarbeiter
- Kunden
- Lieferanten
- Partner
- Vereine
- Alumnis
- Soziale Netzwerke
- ...

Wie fragt man richtig nach einer Empfehlung?

Frage: Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie mich einem Geschäftspartner oder Freund weiterempfehlen?

Überhaupt nicht
wahrscheinlich

Äußerst
wahrscheinlich



Über die Jahre haben Sie viele Kontakte geknüpft – Nutzen Sie sie!

Wunschkundenliste Telefonakquise
Sponsoring Messebesuche
Guerilla Marketing PR Mailings
Homepage Verbände Multiplikatoren
Huckpack-Marketing Lobbying Events Plattformen
Medienmarketing Ausschreibungen
Partnervertrieb Empfehlungsmarketing Kundenevents
Networking Social Media Marketing Werbung
Unternehmertage Vortrags-Marketing
Verbandsarbeit Telefonakquise Fachbuchaufsätze



Die besten Plätze für Networking – Welche nutzen Sie?

- Messen
- Kundenverbände/-organisationen
- Seminare
- Veranstaltungen Handelskammer
- gesellschaftliche Veranstaltungen
- Sportveranstaltungen
- Veranstaltungen Wirtschaftspressse
- Flug/Bahn
- XING
- ...

Wann ist Networking erfolgreich? Wenn Sie vorbereitet hingehen

„Um aus einer Networking-Veranstaltung den maximalen Nutzen zu ziehen, sollten Sie 75% ihrer Zeit mit Menschen sprechen, die Sie nicht kennen.“ Jeffrey Gitomer

Networking funktioniert **gut**, wenn Sie das Geheimnis aus drei Worten beherrsigen:
Gehen Sie hin.



Networking funktioniert **am Besten**, wenn Sie das Geheimnis aus vier Worten beherrsigen:
Gehen Sie vorbereitet hin.

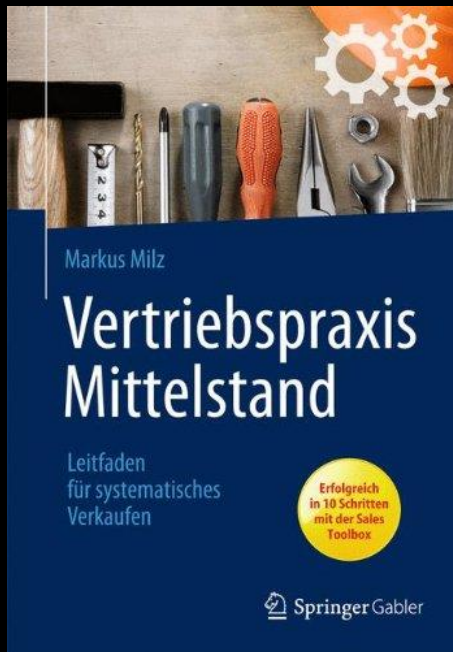


Wie erreichen Sie die Aufmerksamkeit von potenziellen Kunden? Mit guten Geschichten

Geschichten über

- Wer wir sind
- Wo wir herkommen
- Wie wir Kundenorientierung leben
- Wie es unseren Kunden erging
- Wo wir hin wollen
- Wettbewerbe, Jubiläen

Für alle, die mehr wissen wollen



Das Leistungsspektrum von Milz & Comp.

Milz & Comp.

Beratung



Akademie



Netzwerk



Danke!

Viel Erfolg bei der Umsetzung

Kontakt: Markus Milz

Milz & Comp. GmbH

Aachener Str. 563-565

D-50933 Köln

Tel: +49 - (0)221 - 2054 800

Fax: +49 - (0)221 - 9499 1421

milz@milz-comp.de

www.milz-comp.de

Markus Milz @ 