

Checkliste Aufhänger für Telefonmarketing-Aktionen

1. Kosten sparen

- Infrastruktur: Gebäude, Einrichtung, Computer, Maschinen
- Logistik: Lager, Transport
- Personal

2. Umsatzsteigerung

- Höhere Umsätze, Deckungsbeiträge, Gewinne

3. Zeit sparen

- Durch neue Verfahren, Produkte, Dienstleistungen

4. Bequemlichkeit

- Bessere Handhabung, bequemere Anwendung

5. Aktuelle Themen, Probleme

- Branchenübergreifende Themen (ISO-Zertifizierung, Euro etc.)
- Branchenbezogene Themen
- Neue gesetzliche Bestimmungen
- Trends
- Generell aktuelle Probleme (potentieller) Kunden

6. Veranstaltungen, Messen, Präsentationen

- Einladung für eigene Veranstaltungen und Präsentationen
- Einladung für Messen mit eigener Präsenz
- Akquisition im Vorfeld von Messen am Stand von (potentiellen) Kunden

7. Aktionen

- Preisaktionen aus dem eigenen Sortiment
- Einführungsaktionen
- Spezialaktionen

8. Neuheiten

- Einführung neuer Produkte/Dienstleistungen
- Vorführung oder Präsentation neuer Produkte/Dienstleistungen

9. Abklärung der Kundenzufriedenheit

- Telefonische Umfrage über die Kundenzufriedenheit
- Abfrage von Optimierungsvorschlägen

Beurteilungskriterien für den Aufhänger

- Ist der Aufhänger aktuell?
- Kann davon ausgegangen werden, dass der Aufhänger von den (potentiellen) Kunden als wichtig und dringend empfunden wird?
- Ist der Aufhänger emotionalisiert?
- Lässt sich der Aufhänger in wenigen Sätzen zusammenfassen?
- Kann davon ausgegangen werden, dass der Aufhänger die Mehrheit der (potentiellen) Kunden interessiert?