



Seit 1990

Die Produktbotschafter für den Mittelstand – Präzision wie beim Uhrmacher. Wir garantieren für Zufriedenheit

Wie potenzielle Kunden von Ihren Produkten erfahren. Auch Sie haben noch Pfeile im Köcher.

„Auch der beste Vertrieb ist ohne Käufer machtlos. Wenn Sie keine Möglichkeiten haben, potenzielle Abnehmer zu erreichen, dann kann auch niemand sein Interesse an Ihrem Produkt bekunden. Doch es gibt Wege.“

Neukundengeschäft lässt sich ausbauen

Suchen Sie in Zeiten ständiger Herausforderungen nach Lösungen, die Ihnen ermöglichen, sich wirksam in Szene zu setzen und zielführend neue Kundenkontakte zu knüpfen? In Phasen wie sie die Wirtschaft zur Zeit erlebt, gilt es, genügend Abnehmer für seine Produkte zu haben und die Umsätze zu halten, ohne die Kosten in die Höhe zu treiben. Gute Kommunikation z.B. in Form von eMail-Newsletter kann da wahre Wunder bewirken.

Wir loten die Kaufmotive Ihrer möglichen Kunden aus

Durch Befragungen untersuchen wir Ihre Zielmärkte und finden heraus, welche Bedürfnisse und Erwartungen wir bei den potenziellen Abnehmern ansprechen müssen. Mit Hilfe dieser Eckdaten sorgen wir dafür, dass Ihre Kommunikation optimalen Zuspruch findet. Darüber hinaus stellen wir Dialogmöglichkeiten her, die zur Anfrage auffordern und es dem Interessenten leicht machen, in Kontakt zu treten. Sind die richtigen Dinge erst einmal zur Sprache gebracht, erhalten Sie oft schon die ersten Signale für eine neue Geschäftsanbahnung zu einem potenziellen Kunden.

Gute Online-Kommunikation überzeugt

Unsere Planer setzen die Dinge nicht nur technisch um, sondern identifizieren auch das geeignete Adressenpotenzial für Ihre Marketing-Aktionen. Damit die Werbewirkung Ihrer Kommunikation optimal beim Leser ankommt, sorgen wir für ein attraktives Layout und eine überzeugende Textbotschaft. Denn erst alles zusammen garantiert die erfolgreiche Kundenkommunikation. Weitere Fragen rund um das Thema Neukundenwerbung beantworten wir gerne in einem persönlichen Gespräch.

Lassen Sie sich unverbindlich beraten. Schreiben Sie uns eine E-Mail oder verwenden Sie den Coupon im Anhang „Die Formel für erfolgreiche Kundenwerbung“.

Mit freundlichen Grüßen
Peter Trappe
ViaMedia AG

www.viamedia-ag.com



Die Formel für erfolgreiche Kundenwerbung



Die Produktbotschafter

Die Formel für erfolgreiche Kundenwerbung

- Schauen Sie in die Köpfe Ihrer (potenziellen) Käufer.
- Ermitteln Sie durch Befragung deren Bedürfnisse und Erwartungen.
- Hören Sie auf das Echo.
- Spiegeln Sie die Erfüllung der Wunschvorstellungen in Ihrer Werbung wider.
- Treffen Sie den Wirkungspunkt.
- Nutzen Sie Umfragen als Schlüssel zu mehr Umsatz.

Wo und wann „Die Produktbotschafter“ behilflich sein können, Ihr Marktpotenzial besser zu erschließen

- 01** Wir bekommen keine Aufträge mehr. Es gibt keine nennenswerten Werbemaßnahmen.
- 02** Es fehlt an einer überzeugenden Strategie und einer schlüssigen Werbebotschaft
- 03** Eine bessere Resonanz auf die aktuelle Kundenwerbung wäre wünschenswert
- 04** Für das Verfassen zielgruppengenaue Werbetexte, Briefe/Mails, eMailings, Anzeigen, Internetauftritt etc. ist Unterstützung erwünscht
- 05** Die eigene Werbung hat so gut wie gar keine neuen Kunden dazugewonnen
- 06** Die bisherige Werbebotschaft hat nicht ins Schwarze getroffen – die Angesprochenen reagierten nicht
- 07** Das Werbemedium beziehungsweise das Adressenmaterial war nicht angemessen
- 08** Es soll sichergestellt sein, dass auch jene Leute reagieren, die sich nicht im Internet über die Produkte via das Firmenportal informieren.
- 09** Weil es sich um erklärungsbedürftige Produkte handelt, wünschen sich potenzielle Käufer die Möglichkeit einer unverbindlichen Beratung
- 10** Viele, die sich mit Kaufgedanken tragen, lassen sich in Zeiten der Wirtschaftskrise durch latente Ängste von einer spontanen Kaufentscheidung abhalten
- 11** Man möchte die Kundenwerbung nicht alleine entwickeln und wünscht sich deshalb Unterstützung bei Konzeption und Umsetzung
- 12** Das Prozedere einer Werbung für die Neukundengewinnung ist zu aufwändig und kostenintensiv
- 13** Man möchte seine Zeit weniger in die Neukundengewinnung investieren, sondern vielmehr in die Beratung
- 14** Das Unternehmensbild soll über die Außenwirkung der Kundenwerbung mit neuen Impulsen ausgebaut werden
- 15** Es wird eine möglichst kostengünstige Lösung für Werbeanzeigen gesucht
- 16** Es sollen Käuferkreise erschlossen werden, die nicht aktiv nach den Produkten/Dienstleistungen suchen und trotzdem oder gerade deshalb interessant sind
- 17** Neukunden sollen auf neuen Wegen (Telemarketing, eMailings, eMarketing, etc.) identifiziert werden
- 18** Man will die Kunden über ihr bevorzugtes Medium ansprechen – dort, wo sie am zugänglichsten sind
- 19** Gefragt ist ein überzeugender Auftritt – der Aufbau einer attraktiven Produkt- bzw. Dienstleistungsmarke (Print und Online)
- 20** Man will wissen, auf welche Anreize die (potenziellen) Kunden ansprechen und welche Dinge ihnen einen Kauf nahe bringen
- 21** Kunden, die nicht mehr kaufen, sollen über die Gründe der Kaufzurückhaltung befragt werden, was für eventuelle Verbesserungen in den Angeboten, Konditionen, Preisstrukturen oder der Kundenbindung von Bedeutung sein kann
- 22** Man möchte mit alten Kunden ins Gespräch kommen und erneutes Interesse wecken

ViaMedia
Die Produktbotschafter

spezialisiert auf die zielgruppengenaue Ansprache von Kunden und potenziellen Käufern

COUPON per Fax an 0711 6 77 27 29

Firma:

Name:

Straße:

PLZ/Ort:

Tel.:

- Ich hätte gerne mehr Informationen zu Nr. _____
- Ich würde gerne Ihre Vorgehensweise kennenlernen
- Was kostet Ihr umfragenbasierter Produktwerbeservice?
- Was alles schließt Ihre Kundenwerbung auf Basis von Marktrecherchen ein?
- Wie sieht Ihre Entlastung bei der Entwicklung von Werbemaßnahmen aus?
- Ich beabsichtige eine neue Werbemaßnahme. Rufen Sie mich bitte an.

ViaMedia AG
Postfach 750 301 · 70603 Stuttgart
Hagackerstraße 4 · 73760 Ostfildern
info@viamedia-ag.com
www.viamedia-ag.com

Büro Stuttgart: Tel. 0711-677 22 03
Fax 0711-677 27 29
Büro München: Tel. 089-81 33 98 07
Fax 089-81 33 98 08