



Erfolgreicher verkaufen. Mehr Umsatz generieren.

In 7 Schritten zu erfolgreichem Marketing.

1. **Identify:** Identifizieren Sie Ihre „Leads“. Finden Sie kostengünstige unqualifizierte Adressen.
2. **Connect:** Bauen Sie Verbindungen zu Ihrem Lead auf. Machen Sie Ihren Lead zum „Qualifizierten Lead“. „Veredeln“ Sie Ihre Adressen. Betreiben Sie breitestmögliche Market-Education punkto Nutzen Ihrer Firma.
3. **Attract:** Wecken Sie Interesse für Ihr Angebot. Aktivieren Sie Ihren „Qualifizierten Lead“ mittels „Informationsprodukten“ und bringen Sie diesen zum Reagieren. Machen Sie dadurch Ihren „Qualifizierten Lead“ zum „Interessenten“. Betreiben Sie aktiv Aufbau und Pflege eines steten und nutzenorientierten Dialogs mit potenziellen „Interessenten“. Stärken Sie die Beziehung und Vertrauensbasis zu potenziellen „Interessenten“. Positionieren Sie Ihre Firma eindeutig. Wärmen Sie Ihre Interessenten für ein „Kennenlernprodukt“ auf.
4. **Convert:** Gewinnen Sie Ihre Interessenten für den Bezug eines kostenlosen „Kennenlernprodukts“. Machen Sie Ihre „Interessent“ zum „Testkunden“ („Convert“). Stärken Sie die Beziehungen zu potenziellen „Testkunden“. Bearbeiten Sie systematisch potenzielle „Testkunden“ im Hinblick auf den Bezug eines „Kennenlernprodukts“ Ihrer Firma.
5. **Upgrade:** Motivieren Sie Ihre Testkunden zum Kauf eines kostengünstigen „Standardprodukts“. Machen Sie Ihre Testkunden zu Kunden („Upgrade“). Stärken Sie die Beziehungen zu potenziellen „Kunden“. Bearbeiten Sie systematisch potenzielle „Kunden“ im Hinblick auf den Bezug eines „Standardproduktes“. Generieren Sie Umsatz.
6. **Return:** Motivieren Sie Ihre Kunden zur Freigabe eines Dauermandats. Machen Sie Ihre „Kunden“ zu „Stammkunden“ („Return“). Stärken Sie die Beziehungen zu potenziellen „Stammkunden“. Motivieren Sie Ihre „Stammkunden“ zum Beitritt zum „Inner Circle“. Generieren Sie Umsatz.
7. **Add-On:** Gewinnen Sie Stammkunden für den Bezug von Umsetzungsleistungen/-produkten sowie zum Bezug von Nutzen bringende, durch Allianzpartner erbrachte Umsetzungsleistungen. Stärken Sie dadurch weiter die Beziehung zum „Stammkunden“. Generieren Sie Umsatz.