



Zusammenfassung Video 48

1. Gewinnspiele: Über Gewinnspiele und Verlosungen lassen sich neue Leads leicht gewinnen. Dies kann sowohl im Ladengeschäft als auch bei Messeauftritten, bei Vorträgen oder digital per Onlinemarketing durchgeführt werden.
2. Messeauftritte: In jeder Region, in jeder Branche werden Messen angeboten. Dort findet man genau das Publikum, das zu einem passt. Eine gute Gelegenheit, um neue Leads einzusammeln.
3. Haustüranhänger: Wer regional tätig ist, kann über Haustüranhänger neue Kunden gewinnen. Immer mit Handlungsaufforderung versehen!!!
4. Kaltakquise: In jeder Branche und in jeder Region kann man Kaltakquise betreiben. Die besten Zeitpunkte, um kalt zu akquirieren (übrigens auch am Telefon!!!), sind Montag und Freitag, insbesondere Montagmorgen und Freitagnachmittag (die meisten Selbstständigen arbeiten dann ihre Büroarbeiten ab).
5. Recruiting von Mitarbeitern: Wer neue Mitarbeiter und Verkäufer sucht, kann dies auch über einen Informationsstand in der Fußgängerzone machen. Einfach bei der Stadt anrufen, buchen, Stand vorbereiten und durchführen.
6. Wer regional tätig ist, kann vielleicht die „Zuckerwerbung“ durchführen: Einfach Kaffees, Restaurants, Fitnessstudios, Hotels usw. die Zuckerpäckchen für den Kaffee bezahlen.
7. Welchen besonderen Service bietest Du? Wer seine Kunden verblüfft, heizt die Mundpropaganda an.
8. Paketverkauf: Wer zwei oder mehrere Produkte zu einem Paket zusammenfasst, kann dem Kunden einen großen Preisvorteil bieten – und selber auf diese Weise größere Mengen verkaufen und damit mehr Umsatz und mehr Gewinn erzielen.
9. Wer Direktwerbung betreibt, kann seine Werbebotschaften per Paketdienst verschicken. Man erregt größere Aufmerksamkeit. Modernes Marketing wird immer mehr über digitale Infoprodukte betrieben. Welche E-Books, Audio- und Videoprodukte könntest Du kreieren? Zum einen, um neue Leads zu gewinnen, aber auch, um Verkäufe zu tätigen.
10. In den meisten Branchen lassen sich durch das neue Medium Podcast weitere Interessenten und Kunden gewinnen.
11. Wenn Du digitale Infoprodukte verkaufst, kannst Du diese Verkäufe durch den Einsatz von Affiliatepartnern pushen. Diese besitzen eine eigene Adressliste und sind froh, wenn sie durch die Empfehlung von guten, verkauften Produkten selber weitere Umsätze und Erträge generieren können.



**JÜRGEN HÖLLER
ACADEMY**

12. Eine gute Geschichte, um neue Lead-Adressen zu gewinnen oder auch direkt Produktverkäufe zu tätigen, sind kostenfreie Online-Webinare. Klicke unbedingt auf www.forever-rich.com und schaue Dir im Detail an, wie wir ein solches Webinar professionell durchführen – und dort immerhin ein Produkt für mehrere hundert Euro tausendfach verkauft.

13. Macht es für Dich Sinn, eine Vor-Ort-Veranstaltung mit einem Prominenten durchzuführen? Als Unterstützung, um ein Seminar / einen Vortrag besser durchzuführen? Um Kunden in ein Ladengeschäft zu bringen? Um PR in der Presse zu bekommen?