



Von Dirk-Michael Lambert

**85 konkrete Ideen, wie Sie mehr
Interessenten und Neukunden
gewinnen können!**

STOP! ...

Kennen Sie den Unterschied zwischen einem Sprücheklopfer und einem echten Unternehmer und Macher?

Handle wie ein Sieger und setze das Gelernte sofort in praktisches Handeln um. Sammle Erfahrungen, kritisiere Dich nicht für vorübergehende Fehlschläge und bleibe dran, bis Du Dein Ziel erreicht hast.

Darum ... Bitte drucken Sie diesen Praxis-Report jetzt sofort aus!

So stellen Sie sicher, dass Sie nicht den gleichen Fehler machen, den 90% aller Menschen machen: sie sammeln wahllos Informationen, aber wenden nichts davon an!



ACHTUNG: Sie haben nicht das Recht, diesen Report zu verlegen, oder zu verkaufen! Sie dürfen auch den Inhalt, oder Auszüge davon, nicht verkaufen, weitergeben, oder sonst wie vervielfältigen.

© Copyright 2009 LAMBERT AKADEMIE GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Reports darf reproduziert, oder in irgendeiner Form übermittelt werden, weder elektronisch, mechanisch, oder in sonst irgendeiner Form.

Vorab

Verlieben Sie sich in Marketing! ...

Ich helfe Selbständigen und Unternehmern mehr Geld zu verdienen und gleichzeitig ihre Lebensqualität zu steigern, also mehr Urlaub zu machen!

Es ist KEIN Zufall, wenn ein Unternehmer zehnmal mehr Umsatz, Kunden und Aufträge hat wie Sie!

Es ist die Folge seiner effektiveren Marketing-Strategie.

Und Marketing können Sie lernen.

Egal, ob Sie Handwerker sind, Zahnarzt, Rechtsanwalt, Berater, Selbständiger oder Unternehmer, Marketing ist die wichtigste Disziplin, die Sie meistern müssen!

Denn Marketing gibt Ihnen Kontrolle über Ihr Einkommen und die Lebensqualität von Ihnen und Ihrer Familie!

Die meisten Selbständigen und Unternehmer die ich analysiere, machen Marketing nicht gerne und darum auch nicht mit Freude und Hingabe.

Das möchte ich ändern!

In meiner täglichen Praxis als Business-Coach erlebe ich es jeden Tag, je mehr Sie sich mit Marketing beschäftigen, umso mehr Spaß und Erfolg stellt sich ein!

Wie gehen Sie mit diesem Report um?

Im schlechtesten Fall, indem Sie ihn überfliegen und dann in die Schublade legen.

Im besten Fall, indem Sie ihn in Ihr Zeitplanbuch oder Ihre Aktentasche legen und immer wieder darin lesen, um neue Wege zu entdecken, die Sie probieren könnten um mehr Neukunden und Umsatz zu gewinnen!

Das Ganze ist natürlich ein Anfang. Wenn Sie es genauer wissen wollen, bieten wir eine Unzahl an tieferer Unterstützung an!

Wenn Sie wirklich mehr Umsatz für Ihr Geschäft wollen, dann schauen Sie sich auch einmal unsere Marketing-Seminare an:

➔ <http://www.sofort-mehr-profit.de/seminare/>

So nun wünsche ich Ihnen ganz heftigen Erfolg!

Herzlichst, Dirk-Michael Lambert

Gründer der LAMBERT-AKADEMIE / Im Juni 2009

Sie erreichen uns unter

phone 061 51-785 780

Los geht´s! ...

85 praktische Ideen mit denen Sie sofort mehr Lead´s gewinnen

Die Königs-Disziplin im Marketing ist Lead-Generierung. Leads nennt man im Marketing Kontakte zu Interessenten, bzw. potentiellen Kunden.

Wie gewinnt man Lead´s?

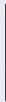

Ganz einfach, Sie posaunen Ihr Marketing-Versprechen in Ihren Markt, in der Hoffnung, dass sich jemand meldet und sagt: „Erzähl mir mehr!“

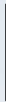

Je mehr Interessenten (Lead´s) Sie aktivieren, umso mehr Aufträge und Umsatz können Sie am Ende erwarten. Wenn Sie doppelt so viele Leads produzieren, wie bisher, machen Sie auch potentiell den doppelten Umsatz.

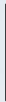

Wie viele Kontakte haben Sie in den letzten 4 Wochen in Ihrer Zielgruppe gemacht?

Hier kommen eine Menge Ideen, wie Sie Lead´s produzieren können.

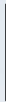
1. Bieten Sie kostenlose Kunden-Beratung!
2. Installieren Sie systematische Follow-Up Prozesse!
3. Machen Sie Vorträge auf Veranstaltungen anderer!
4. Versenden Sie überdimensionale Postkarten!

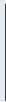

- 
5. Lernen Sie, wie Sie das Internet nutzen, um Ihre Produkte/ Ihre Dienstleistung zu verkaufen und Neukunden per Autopilot zu generieren!
 6. Entwickeln Sie Audio- und Videotapes/ -CD´s, oder DVD´s, um eine Probe Ihrer Kompetenz zu geben!
 7. Machen Sie mehrstufige Mailings!
 8. Heizen Sie Ihren Umsatz durch eigene Seminare & Vorträge an!
 9. Machen Sie unwiderstehliche Angebote!
 10. Machen Sie Ihre Visitenkarte zu einem Verkaufsinstrument!
 11. Nutzen Sie persönliche Verkaufsgespräche, um zu verkaufen!
 12. Zahlen Sie für Ergebnisse, nicht dafür „beschäftigt zu sein“!
 13. Starten Sie einen BLOG als lebendige Informationsplattform für Ihre Kunden und Interessenten!
 14. Verteilen Sie kostengünstige Flyer, um Ihre Zielgruppe direkt zu erreichen!
- 

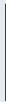
- 
15. Nutzen Sie gedruckte Brochüren, um Ihre Kompetenz unter Beweis zu stellen!
 16. Entwickeln Sie elektronische Broschüren (pdf), mit denen Sie blitzschnell Ihre Interessenten (per Email) beeindrucken können!
 17. Verschaffen Sie sich ein ‚unbegrenztes‘ Marketing-Budget, indem Sie nur für Abschlüsse zahlen, statt dafür beschäftigt zu sein!
 18. Geben Sie unschlagbare Garantien, um Ihren Interessenten die Kaufentscheidung zu vereinfachen!
 19. Bauen Sie Dringlichkeit in Ihre Angebote ein, um schnellere Entscheidungen zu stimulieren!
 20. Nutzen Sie Kunden-Referenzen, um den Verkaufsprozess zu beschleunigen!
 21. Setzen Sie Risiko-Umkehr ein, um mehr Interessenten dazu zu motivieren, das erste Mal bei Ihnen zu kaufen!
 22. Verteilen Sie Gratis-Reports im Internet als Beweis Ihrer Kompetenz und um Kontakte zu knüpfen!
 23. Installieren Sie symbiotische Geschäftspartnerschaften, um über andere Ihr Geschäft zu verkaufen! (Sehr mächtig!)
- 

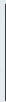

- 
24. Stimulieren Sie passive Empfehlungen durch informative Broschüren!
 25. Helfen Sie Ihren Kunden, Sie aktiv zu empfehlen, indem Sie aktives Empfehlungs-Marketing starten!
 26. Nutzen Sie Gutscheine, um sofort mehr Aufträge und Geschäfte zu machen!
 27. Schreiben Sie persönliche Briefe, um mehr Aufmerksamkeit zu erreichen!
 28. Verschenken Sie Produkt-Sample, um die Brücke zum Erstkauf zu schlagen!
 29. Bieten Sie eine beeindruckende Produkt-Demonstration!
 30. Verkaufen Sie über den Katalog eines Geschäfts-Partners!
 31. Ziehen Sie auch Radio- und TV-Werbung in Ihre Überlegungen mit ein!
 32. Sammeln Sie Audio-Interviews begeisterter Kunden!
 33. Starten Sie ein professionelles Affiliate-Programm!
- 

34. Nutzen Sie eine Visitenkarten-CD, um darauf ein interessantes Video/ Audio zu transportieren!
35. Prüfen Sie Kleinanzeigen als Quelle von Leads!
36. Starten Sie Club- und Mitgliedschaften in Netzwerken usw., um Kontakte zu knüpfen!
37. Entwickeln Sie "Nimm-Einen-Boxen" für Flyer, Gutscheine, Visitenkarten, Produkt-Sample usw.
38. Nutzen Sie Bestellformulare & Rechnungen, um mehr zu verkaufen und Zusatzangebote zu unterbreiten!
39. Starten Sie seriöses E-Mail-Marketing!
40. Positionieren Sie sich als Experte in Ihrer Nische und Sie machen das Geschäft!
41. Installieren Sie Ratenzahlungs-Pläne, um mehr Abschlüsse zu erreichen!
42. Installieren Sie spezielle Landingpages für die wichtigsten Suchworte Ihrer Zielgruppe!
43. Etablieren Sie Links von anderen Web-Sites, um Besucher auf Ihre Webseite zu bringen!

- 
44. Prüfen Sie lokales Engagement!
 45. Nutzen Sie Publik Relations, ggf. auch mit professioneller Hilfe!
 46. Nutzen Sie die Fahrzeugbeschriftung Ihrer Firmenfahrzeuge clever!
 47. Entwickeln Sie eine USP, eine Botschaft, die Sie wirkungsvoll von Ihrem Mitbewerb differenziert!
 48. Starten Sie Duzende von Marketing-Allianzen mit anderen Unternehmen!
 49. Starten Sie intelligentes News-Letter-Marketing, um mehr Geld zu machen als Ihre Mitbewerber!
 50. Geben Sie Gratis-Beratung/ Workshop/ Seminar/ Behandlung, um Interessenten an sich zu binden!
 51. Differenzieren Sie sich vom Mitbewerb, steigern Sie die Kundenbindung und Ihren Umsatz durch Event-Marketing!
 52. Informieren Sie das Umfeld Ihrer Kunden, wenn Sie gerade vor Ort sind!
 53. Steigern Sie die Effektivität anderer Maßnahmen und verkaufen Sie mehr durch Telefonisches Follow-Up!

- 
54. Teilen Sie den Kauf in Teilschritte auf und gewinnen Sie dadurch mehr Interessenten und Abschlüsse!
 55. Machen Sie informationsbasiertes Marketing, statt plumpe Verkaufs-Phrasen in den Markt zu posaunen!
 56. Entwickeln Sie eine Schlüssel-Story um den Kaufwunsch Ihrer Interessenten zum Explodieren zu bringen!
 57. Optimieren Sie Ihre Aufsteller vor dem Lokal/ Geschäft um, noch mehr Interessenten hinein zu ziehen!
 58. Entwickeln Sie Warteschleifen-Angebote für Ihre Telefon-Anlage und verkaufen Sie mit Wartezeit!
 59. Nutzen Sie Inhouse Hinweisschilder für Crossmarketing!
 60. Machen Sie aufmerksam auf Ihre Angebote und Services durch professionelle Aussen-Schilder!
 61. Steigern Sie Ihre Verkaufserfolge durch systematisches Telefon- und Verkaufs-Training!
 62. Nutzen Sie Anzeigen-Werbung!
- 

- 
63. Lernen Sie Besucher auf Ihre Webseite zu bringen durch Google Adwords Anzeigen!
 64. Verkaufen Sie mehr durch gezieltes Telefon-Marketing!
 65. Bieten Sie zusätzliche Produkte/ Dienstleistungen an, um mehr Geld zu machen mit den Kunden, die Sie bereits haben!
 66. Steigern Sie die Nutzenwahrnehmung bei Ihren Interessenten und Kunden!
 67. Starten Sie einen Newsletter mit wertvollen Inhalten!
 68. Benutzen Sie das Internet als Lead-Generation Tool!
 69. Schreiben Sie Artikel in den Fachmagazinen und Webseiten Ihrer Branche!
 70. Zementieren Sie Ihre Kompetenz, indem Sie ein Buch schreiben!
 71. Lassen Sie sich listen in Adressverzeichnissen & Publikationen!
 72. Schreiben Sie Artikel für Fachmagazine und in online-Artikel, Archiven, Blogs, Foren usw...!

- 
73. Nutzen Sie Wochenend-Märkte & Flohmärkte, um Kontakte zu Ihrer Zielgruppe zu knüpfen!
 74. Untermauern Sie die Glaubwürdigkeit Ihres Angebotes durch Referenzen, Fakten und Zahlen!
 75. Verkaufen Sie Ihr Produkt, oder Ihre Dienstleistung über die Home-Shopping-Sender!
 76. Nutzen Sie AdSense Anzeigen auf den Webseiten anderer Unternehmen und Organisationen!
 77. Setzen Direkt-Mail gezielt ein für Qualifizierung und Lead-Generation!
 78. Nutzen Sie Gelbe Seiten und andere Adress-Register, online wie offline!
 79. Reißen Sie den Leser in Ihren Text hinein, mit einer spannenden Geschichte, die ein Problem thematisiert!
 80. Machen Sie mehr Umsatz, indem Sie ein Gratis-eBook per Internet verschenken!
 81. Starten Sie einen online-Newsletter!
 82. Schreiben Sie mächtige Headlines, die Ihre Leser quasi zum Handeln zwingen!
- 

83. Sammeln Sie die Kontaktdaten von Interessenten Ihrer Zielgruppe mit Wettbewerben!

84. Machen Sie Beilagen in den Fachmagazinen Ihrer Zielgruppe!

85. Knüpfen Sie Medien-Kontakte!

Zum Schluss

Ein Dankeschön für Sie ...

Als kleines Dankeschön für Ihr Interesse an diesem Report lege ich Ihnen hiermit einen Gutschein über € 50,- für die Teilnahme an einem unserer Seminare anbei:

€ 50,- Gutschein

Für die Teilnahme an einem der folgenden Abend-Seminare:

*„Die Power-Nacht“
Motivation & Marketing
oder*

*„Die Internet-Night“
Online-Marketing entschlüsselt*

Mein Versprechen: Diese Seminare werden Sie inspirieren und Ihnen neue Strategien und neue Wege zeigen, Ihre Ziele schneller voran zu treiben!

Hier geht's zu unserer Seminar-Übersicht:

<http://www.sofort-mehr-profit.de/seminare/>



Benutzen Sie den Gutscheincode „vip050“ und Sie erhalten € 50,- Rabatt auf die Seminargebühr!

