



Der Tipp des Monats Juni 2013

Autor: Klaus Steinseifer

15. Mai 2013 | Ausgabe 06/2013 | Juni 2013

Die potenzielle Kundenadresse und wie Sie alle Menschen in Ihrem Unternehmen mit einbeziehen

Haben Sie sich schon oft gefragt, wie Ihr Wettbewerber Anfragen von potenziellen Adressen bekommt, Lösungsvorschläge abgeben darf und die Aufträge bekommt? Vielleicht sogar bei Projekten direkt bei Ihnen im Ort, bei denen Sie noch nicht einmal eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes bekommen haben?

Ihr Wettbewerber weiß sicher wie es geht, eine potenzielle Adresse gezielt zu finden. Deshalb sehen sie oft die Unternehmensschilder an den Projekten, bei denen sie auch gerne dabei gewesen wären.

Beziehen Sie alle Menschen in Ihrem Unternehmen mit ein. Das geht sehr einfach: Geben Sie einen kleinen Block an Ihre Mitarbeiter aus, auf denen sie die Adresse eines potenziellen Kunden, eines Projektes aufschreiben und bei Ihnen auf den Schreibtisch legen können.

Wenn Sie 10 Mitarbeiter haben, verfügen Sie mit Ihnen zusammen über 22 offene Augen, immer und zu jeder Zeit, auch in der Freizeit, am Wochenende und zum Feierabend. Und 22 Augen sehen ja bekanntlich mehr als 2 Augen.

Die Steinseifer-Seminare
Praxiswissen auf den Punkt gebracht.

Die Kundenadresse

Objektadresse

Bauvorhaben/Objekt _____

Baustellenanschrift _____

Bauherrenanschrift _____

Ansprechpartner _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum/Unterschrift: _____

Ihre Mitarbeiter sind privat unterwegs, machen Ausflüge, besuchen Freunde. Beim Vorbeifahren sieht man ein Projektschild, ein Objekt, das neu gebaut, saniert oder modernisiert wird. Ein kurzer Stopp, um festzustellen, ob das eigene Gewerk auf dem Projektschild schon vermerkt ist. Nein, dann schnell die Adresse notiert und am nächsten Tag den "Aufschreibzettel" auf den Schreibtisch des Chefs oder der Chefin gelegt.

Hier liegt jetzt eine potenzielle Adresse vor Ihnen, die sie nur noch mit dem Vornamen und dem Namen des richtigen Ansprechpartners ergänzen müssen, mit Daten, die sie sich im Internet oder auch telefonisch beschafft haben.

Jetzt kann die Maschinerie Ihrer erstklassigen Unternehmensvorstellung bei diesem Menschen anlaufen. Vielleicht hat der zuständige Architekt, der Projektleiter oder wer auch immer die Projektleitung hat, gerade auf Sie und Ihr Unternehmen gewartet und der nächste Auftrag gehört Ihnen!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei dieser Maßnahme. Es ist wieder ein kleines Stellrädchen, an dem Sie drehen können.



Klaus Steinseifer

Wenn Ihnen dieser kostenlose Service gefällt, freuen wir uns auf eine Antwort von Ihnen.

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der zukunftsorientierten, nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com



[Aktuelle Veranstaltungstermine](#)



[Der Blog von Klaus Steinseifer](#)



[Klaus Steinseifer bei Facebook](#)



[Die Steinseifer-Seminare bei Facebook](#)



[Alle Tipps des Monats im Archiv](#)

Tipp des Monats

Hier können Sie den Tipp des Monats abonnieren

[Anmelden](#)

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Informationen

[Seminare, Workshops, Coachings](#) | [Vorträge](#) | [Beratungen](#)

[Ihr kostenloser UnternehmensCheck](#) | [Presse](#) | [News](#) | [Kontakt](#) | [Termine](#)

[Kundenstimmen](#) | [Unsere Partner](#)

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini[®]

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.