

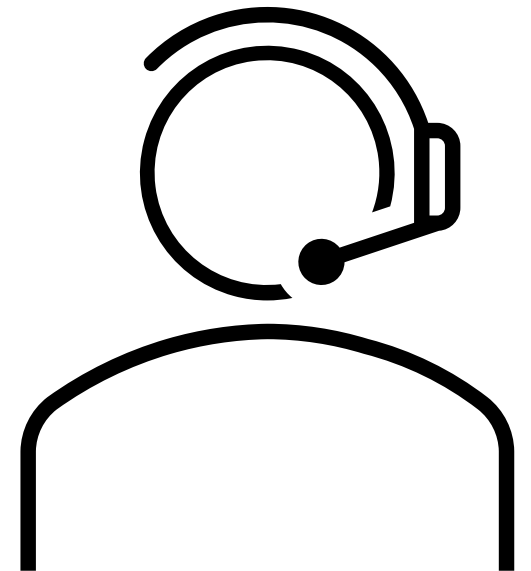
Marketing für Trainer und Coaches

Tele-Sales

mit Stephan Landsiedel

Telemarketing und Tele-Sales

- ✓ Telemarketing beschreibt alle Maßnahmen eines Unternehmens im Bereich Kundenakquise, direkter Vertrieb und Kundenbetreuung.
- ✓ Tele-Sales beschreibt den gezielten Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen über das Telefon.
- ✓ Tele-Sales bietet eine Möglichkeit, sein Angebot individuell auf den Kunden anzupassen und auf Einwände einzugehen.
- ✓ Unterschieden wird hierbei in **kalte** und **warne Leads**



Unterschied Warme- und Kalte Leads

Kalte-Leads	Warme-Leads
Personen, die noch keinen Kontakt zu Dir oder Deinen Produkten hatten.	Personen, die bereits Kontakt zu Dir oder Deinen Produkten hatten.
Kunden sind schnell von unaufgeforderten Anrufen genervt. Die Ablehnung ist sehr groß.	Kunden, die bereits Kontakt zu Dir und Deinem Angebot hatten, indem sie sich für ein Tripwire eingetragen haben.
Kontakte im B2C zu kontaktieren, ohne vorher deren Zustimmung eingeholt zu haben, ist gesetzlich verboten.	Da Kunden ihre Kontaktdaten und ihr Einverständnis hinterlegt haben, ist eine Kontaktaufnahme DSGVO konform.

Vor- und Nachteile von Tele-Sales

Vor- und Nachteile von Telesales

Vorteile

- Direkter Kontakt
- Individuelle Betreuung durch Experten
- Kostengünstig
- Automatisierbar
- Flexibel
- Und vieles mehr...

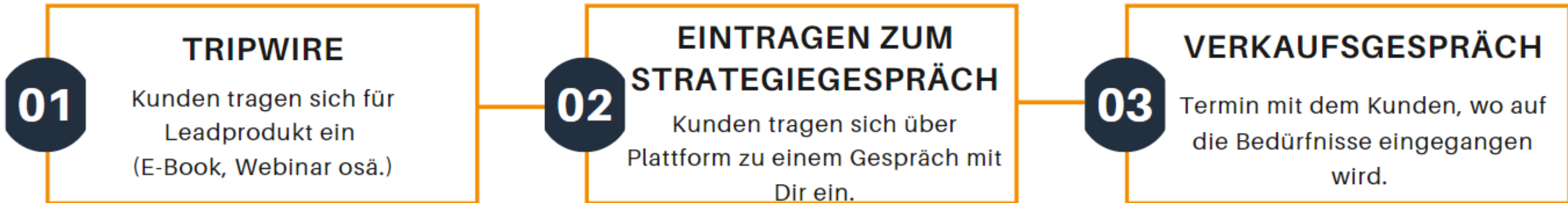
Nachteile

- Hoher Zeitaufwand
- Verkaufs-/Vertriebserfahrung sinnvoll
- Preise sind nicht transparent
- Kunde muss sich überwinden
- Keine Präsentation der Ware
- Und einiges mehr...

Tele-Sales Prozess

Vom Eintragen zum Verkauf

Variante 1



Vom Eintragen zum Verkauf

Variante 2



1. Tripwire – Der Kunde zeigt Interesse



Exklusiver Online Workshop

🕒 Donnerstag, 17.11. 17:00 Uhr

👤 Vorname

✉ E-Mail-Adresse

☐ Ja, ich will **GRATIS** per **SMS** an mein Webinar erinnert werden!

⇒ Jetzt Zugang sichern!

Mit der Eintragung bestätige ich die Informationen zum [Datenschutz](#) zur Kenntnis genommen zu haben und akzeptiere, dass mich der Webinar-Veranstalter ggf. kontaktiert.

🏆 28 Jahre

GELEBTES WISSEN

🕒 70 Minuten

LEBENSVERÄNDERNDE INHALTE

👥 100.000+

TEILNEHMER

2. Follow-Up Mail – Call to Action



Hallo Friedrich,

wie hat Dir der Online Workshop gefallen? Ich hoffe sehr meine Botschaft ist übergekommen: *Finanzieller Erfolg ist kein Zufall*. Mit dem richtigen Know-How, regelmäßigem Training und einem reproduzierbaren System schafft es jeder Menschen sein **Vermögen eigenständig abzusichern und zu vermehren!**

Als Workshop TeilnehmerIn hast Du jetzt die **Chance auf ein persönliches und kostenfreies Erstgespräch**, in dem wir gemeinsam herausfinden, wie unsere staatlich anerkannte und zehntausendfach erprobte Investment Ausbildung Dir beim Erreichen Deiner finanziellen Ziele helfen wird ...

Wenn Du jetzt schnell bist, wartet auf Dich in Deinem kostenfreien Erstgespräch zusätzlich ein **exklusiver Bonus**. Lass Dir diese Chance auf keinen Fall entgehen! Mehr zum Bonus erfährst Du im Erstgespräch [↓](#)

[>> Jetzt kostenfreies Erstgespräch sichern!](#)

(Warte nicht zu lange, die Termine sind sehr beliebt)

[Jetzt kostenfreies Erstgespräch sichern!](#)

3. Calendly – Eintragen zum Termin



Ein Muss für alle, die mehr aus ihrem Geld machen möchten

Sichere Dir jetzt Deinen Termin für ein kostenloses Erstgespräch

Du erfährst konkret die nächsten Schritte, um Dein Geld-Management zu systematisieren, Dein Vermögen für Dich arbeiten zu lassen und ein zusätzliches regelmäßiges Einkommen an der Börse zu generieren.



Individuelle Beratung

Profitiere von einer persönlichen Analyse. Finde heraus, ob unsere staatlich anerkannte Ausbildung zu Dir passt.



Ehrliches Feedback

Stelle uns Deine Fragen rund ums Thema Investieren. Erfahre wie Du eigenständig Dein Geld für Dich arbeiten lässt.



100% Klarheit

Wir finden mit gezielten Fragen heraus, welche die beste Anlagestrategie für Dich ist und wie wir Dir helfen können, Deine finanzielle Ziele mit Leichtigkeit zu erreichen

Termin vereinbaren

Wählen Sie einen Tag aus

November 2022



MO.	DI.	MI.	DO.	FR.	SA.	SO.
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Zeitzone

Mitteleuropäische Zeit (11:13)

3. Calendly – Eintragen zum Termin



DIE
INVESTMENT
AKADEMIE

Ein Muss für alle, die mehr aus ihrem Geld machen möchten

Sichere Dir jetzt Deinen Termin für ein kostenloses Erstgespräch

Du erfährst konkret die nächsten Schritte, um Dein Geld-Management zu systematisieren, Dein Vermögen für Dich arbeiten zu lassen und ein zusätzliches regelmäßiges Einkommen an der Börse zu generieren.



Individuelle Beratung

Profitiere von einer persönlichen Analyse. Finde heraus, ob unsere staatlich anerkannte Ausbildung zu Dir passt.



Ehrliches Feedback

Stelle uns Deine Fragen rund ums Thema Investieren. Erfahre wie Du eigenständig Dein Geld für Dich arbeiten lässt.



100% Klarheit

Wir finden mit gezielten Fragen heraus, welche die beste Anlagestrategie für Dich ist und wie wir Dir helfen können, Deine finanzielle Ziele mit Leichtigkeit zu erreichen

Termin vereinbaren



Donnerstag

24. November 2022

Zeitzone

Mitteleuropäische Zeit (11:14) ▼

Wählen Sie eine Uhrzeit aus

Dauer: 30 min

09:00

09:30

10:00

10:30

3. Calendly – Zusätzliche Daten



Dein kostenloses Erstgespräch

🕒 30 min

📅 13:30 - 14:00, Donnerstag, 24. November 2022

🌐 Mitteleuropäische Zeit

Geben Sie Details an

Vorname *

Nachname *

E-Mail-Adresse *

Telefonnummer *



Welche finanziellen Ziele verfolgst Du zur Zeit? *

Worin siehst Du Deine persönliche Herausforderung oder mögliche Probleme beim erfolgreichen Investieren Deines Geldes? *

Um unsere Ausbildungsinhalte mit allen Strategien in der Praxis optimal anwenden zu können, empfehlen wir Dir mindestens 10.000 € zum eigenständigen Investieren zu besitzen (falls das nicht auf Dich zutrifft, findest Du weitere

besitzen (falls das nicht auf Dich zutrifft, findest Du weitere Unterstützung unten im FAQ) *

☐ Ja, das trifft auf mich zu

Wie viel Kapital steht Dir momentan zum eigenständigen Investieren zur Verfügung? *

☐ 10.000 - 20.000 Euro

☐ 20.000 - 50.000 Euro

☐ 50.000 - 100.000 Euro

☐ über 100.000 Euro

Textnachricht senden an

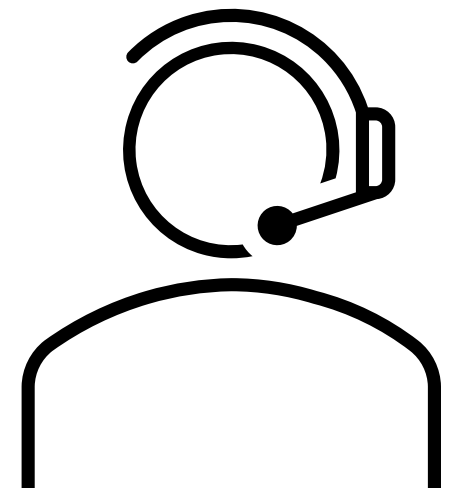


Termin buchen

Gesprächsführung

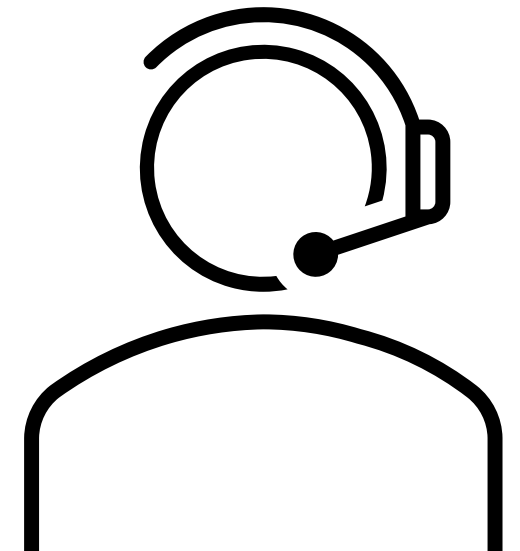
Setter

- ✓ Der Setter ist für den Erstkontakt zuständig.
- ✓ Hier findet meistens ein kostenloses Erstgespräch statt, in welchem überprüft wird, ob der Kunde zu einem passt.
- ✓ In diesem Gespräch können wichtige Informationen abgefragt werden, welche für das zu verkaufende Produkt wichtig sind (z.B. Gehalt, zeitliches Investment, Risikobereitschaft, Berufliche Situation oder ähnliches)
- ✓ Anhand dieser Informationen kann der Setter entscheiden, ob der Kunde für das jeweilige Produkt in Frage kommt.
- ✓ Wenn das der Fall ist wird ein Termin beim Closer gesetzt.



Closer

- ✓ Der Closer ist für den eigentlichen Verkauf zuständig.
- ✓ Er telefoniert zeitnah mit dem Kunden, nach dem Gespräch mit dem Setter.
- ✓ Der Closer kann die gesammelten Daten nutzen, um gezielter auf den Kunden und seine Wünsche einzugehen.
- ✓ Durch die gesammelten Informationen fällt es dem Closer sehr leicht, einen guten Draht zu seinem Kunden aufzubauen.
- ✓ Der Closer kann hier ein passendes Angebot an den Kunden verkaufen.



Tele-Sales Skript



Wie kann ich einen
solchen Prozess aufsetzen?

Checkliste für erfolgreiche Tele-Sales

Was benötige ich für einen Tele-Sales-Funnel

- ☐ Ein kostenloses Produkt, über welchen Kunden auf Dich aufmerksam werden.
- ☐ Einen Newsletter, über den Du Deine Kunden regelmäßig und automatisiert erreichen kannst.
- ☐ Ein Programm, bei welchem die Interessenten einen Termin bei Dir buchen können (z.B Calendly)
- ☐ Eine Verkaufsstrategie, die zu Dir und Deinem Angebot passt.

Übung: Tele-Sales



Konzipiert für eine Person aus Eurer Kleingruppe einen solchen Tele-Sales-Funnel zu detailliert wie möglich.