

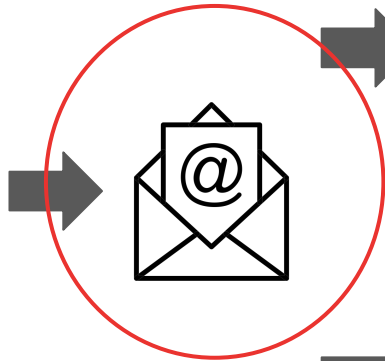
So geraten Sie mit Ihren potenziellen Kunden ins Gespräch (inkl. Tipps und Beispiele)

Mireille van Reenen

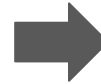
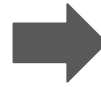
09

**Kontakte per E-Mail
knüpfen
(inkl. Vorlage)**

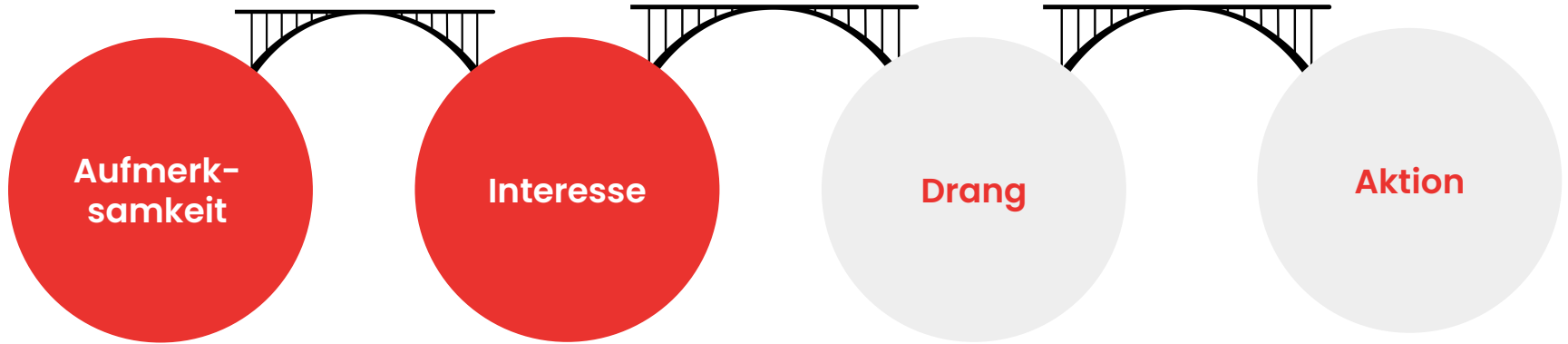
Wenn Sie Ihre potenziellen Kunden zuerst per E-Mail anschreiben



This block contains two overlapping screenshots. The top one is a video player with the title 'Mach's Neu mit Folienlaminat' and a video thumbnail showing a man in an orange shirt. Below it is a text-heavy page titled 'Ihre neuen Oberflächen mit grandierprober Folienlaminat-Methode'. To the right is a contact form titled 'Tragen Sie Ihre Daten für die kostenfreie Folienberatung ein:' with fields for name, phone, email, and address, and a 'Senden' button. Below the screenshots is the text '+ Broschüre'.



AIDA Formel als Tipp Kaltakquise E-Mail: Aufmerksamkeit & Interesse



Die E-Mail soll Interesse wecken, mehr darüber zu erfahren wollen

Vorlage 1

Guten Tag Frau / Herr ...

Als ... [Kunde] kommt die Zeit, wo Sie sich mit ... [Problem / Frage] befassen müssen. Genau das ist der Grund, warum ich Sie kontaktiere.

Ich zeige ... [Kunde], wie Sie [Lösung] können. Und das ganze ... [extra Nutzen, zB weniger Kosten].

Sie fragen sich jetzt sicher wie wir das machen.

Klicken Sie Hier [Link Landing Page] und ich erkläre Ihnen, was dahinter steckt.

Vorlage 1 mit 'Verdichten'

Guten Tag Frau / Herr ...

Als ... [Kunde] kommt die Zeit, wo Sie sich mit ... [Problem / Frage] befassen müssen. Genau das ist der Grund, warum ich Sie kontaktiere.

Sie kennen das Problem sicher. ... [Problem verdichten]

Wussten Sie schon, dass es auch ohne diesen großen [zB Aufwand mit ...] geht? Wetten, dass ich Ihnen zeige, wie Sie [Lösung]. Und das ganze ... [extra Nutzen, zB weniger Kosten].

Sie fragen sich jetzt sicher wie wir das machen. Klicken Sie Hier [Link Landing Page] und ich erkläre Ihnen, was dahinter steckt.

Problem – Verdichten – Lösen

1.

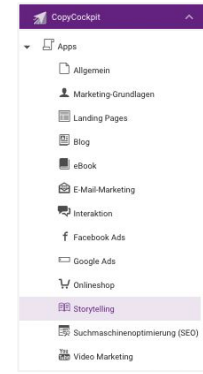
Problem

2.

Verdichten

3.

Lösen



Problem - Verdichten - Lösen

Problem – Verdichten – Lösen: Beispiel



“Problem: Wenn man in einer großen Stadt lebt, ist es schwierig, sich fortzubewegen.

Verdichten: Sie können entweder die öffentlichen Verkehrsmittel nehmen, die langsam und unzuverlässig sind, oder Sie können mit dem eigenen Auto fahren, aber das ist noch anstrengender wegen der Staus und Parkplatzproblemen.

Lösung: Lassen Sie los und nutzen Sie ein Auto nur dann, wann Sie es wirklich brauchen.”

Vorlage 2

Heute wende ich mich persönlich an Sie, da ich eine ganz spannende und exklusive Sache für Sie [vorbereitet] habe. Hier hinein habe ich sehr viel Arbeit und Herzblut gesteckt. Und ich bin mir sicher, dass Sie sich hierdurch enorme [Wettbewerbs]vorteile verschaffen können und [Ihre Arbeit] deutlich erleichtert wird.

Kurz gesagt: Sie werden [Zeit, Geld und Arbeit] sparen und Antworten auf Ihre Fragen erhalten. Sie werden von der Essenz aus [x] Jahren [wissenschaftlicher und praktischer Arbeit mit Thema] profitieren.

Da die [Probleme/Frage] Problematik nach wie vor aktuell bleibt und uns vermutlich noch Jahrzehnte oder gar länger begleiten wird, lohnt sich mein Angebot ganz besonders für Sie. Es ist eine Investition, die gleich mehrfach Früchte tragen wird.

[Erklärung Lösung und evt. Angebot, inkl. Nutzen]

[Link zu Terminplaner, zB Calendly]

support@swissmademarketing.com