



Network Marketing

Wie virtuelle Netzwerke effektiv
genutzt werden



andreas höld
kompetenz konzentriert



Alexander Dawson
(ca. 1870 – 1947)



Vincent van Gogh
Cafeterasse bei Nacht
1888



Seilschaften bilden!

andreas höld kompetenz konzentriert

Networking Websites



Es gibt hunderte wenn nicht sogar tausende Networking Websites

Ist Marketing mit Networking effektiver?



**„Wenn Siemens wüsste, was Siemens alles weiß,
wäre Siemens längst Weltmarktführer!“**

- **Push vs. Pull**
- **CRM – Systeme**
- **Netzwerk als Akquise-Plattform**
- **Netzwerk als Informations-Lieferant**
- **Word of mouth**
- **Zielkunden-Management**
- **Streuverluste vermeiden**

Stammkunden



Wenn Sie Loyalität wollen, kaufen Sie sich einen Hund

(Fredmund Malik)

- **Kleine Aufmerksamkeiten**
- **Gemeinsame Interessen**
- **Lob und Anerkennung**
- **Veränderungen sind Chancen**
- **In Erinnerung bleiben**
- **Statusmeldungen**
- **Veranstaltungen**

Kontakte gezielt identifizieren und generieren?



„Suchen Sie im Licht, oder....?“

- Zielkunden identifizieren
- Networking vs. Vertrieb
- Direkte Ansprache erlaubt?
- Besuch und Gegenbesuch
- Vorstell-Funktion
- Top-Entscheider finden
- Reziprozität erzeugen

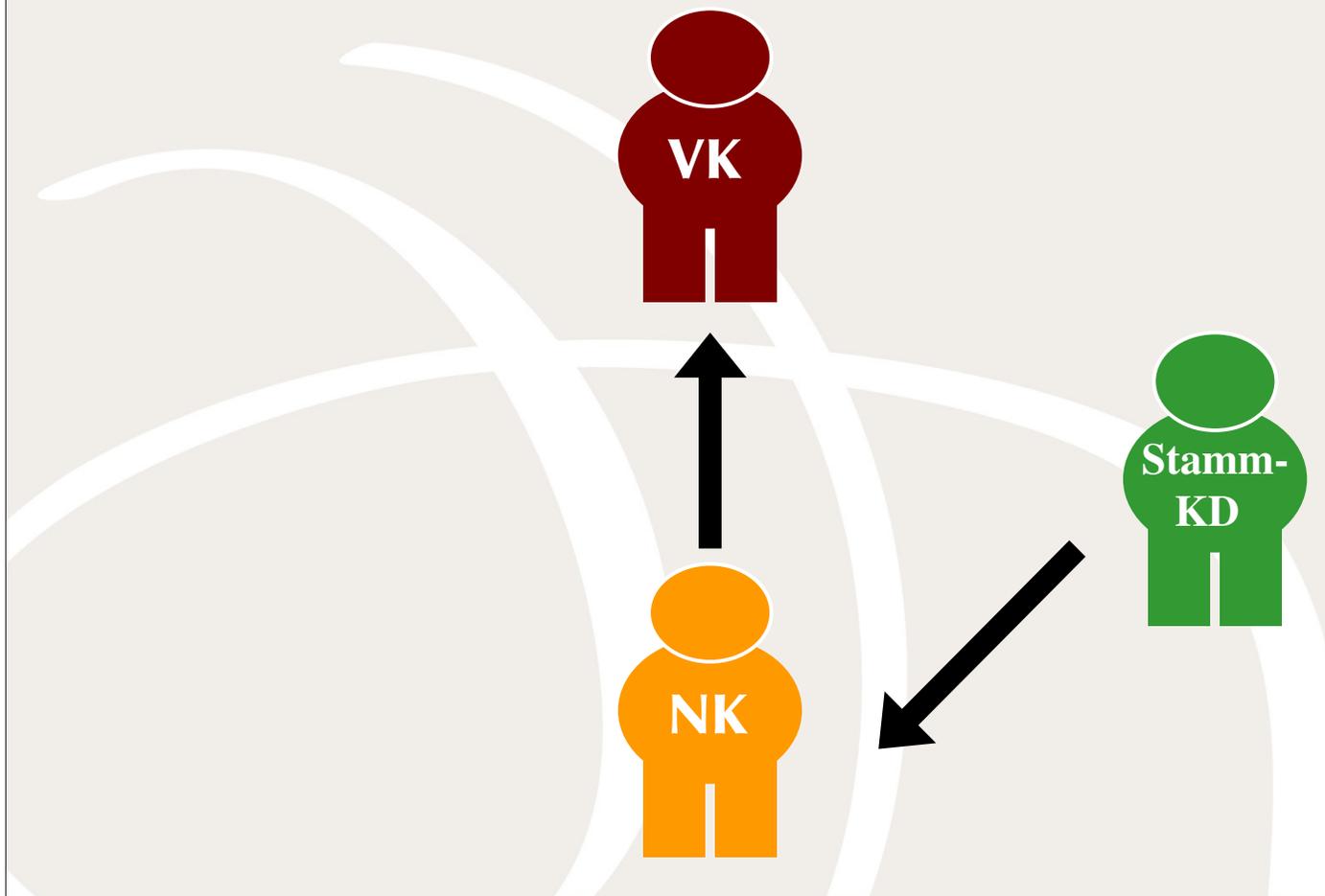
Grundlagen der Neukontakt-Ansprache



- Neue Kunden zu akquirieren wird immer schwieriger=Reizüberflutung
- Zufriedene Kunden wechseln begeistert den Anbieter - begeisterte Kunden bleiben!
- Menschen bewegen sich immer in gleichen Kreisen
- Das Milgram-Prinzip = jeder kennt jeden über 6 Ecken
- Bei wichtigen Entscheidungen hören wir auf Empfehlungen
- Wir alle lieben Dank und Anerkennung!!!



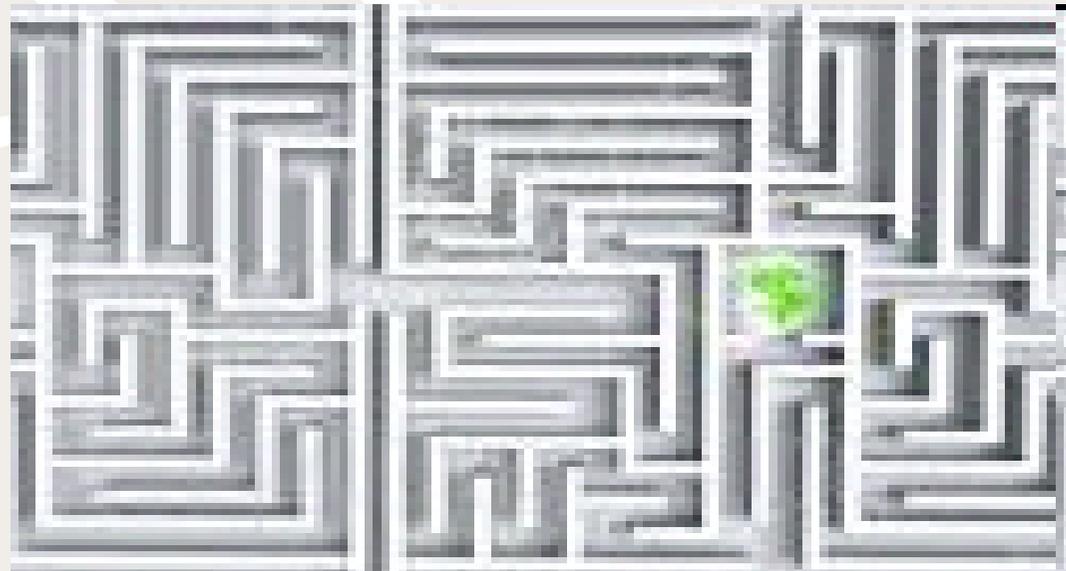
Passive Empfehlung





Aktives Empfehlungsmarketing

6 Schritte zu neuen Kunden



Präsentation der eigenen Person



Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!

- Professionelles Foto
- Firmenname mit Nutzenversprechen
- Claim in der Firmenbezeichnung
- Ich suche/Ich biete – Stichworte
- „Über mich“-Seite
- Merkmale vs. Vorteile
- Stichworte im Profil
- Branchenbezogene Schlagworte

Virtuelle Aufmerksamkeit erregen



- Referenzen
- Fachberichte
- Diskussionen
- Moderation von Gruppen
- Betreff-Zeile mal anders
- Interesse der Zielgruppe
- Charmante Provokation

Fachberichte im Netz



„Wer schreibt der bleibt!“

- **Autorität kommt von Autor**
- **Überzeugen über Zeugen**
- **Fokus auf Ergebnisse**
- **KISS**
- **Diskussion begleiten**
- **Kooperation vs. Konfrontation**
- **Rhetorische Fragen**



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Trainerprofil von Andreas Höld



„Erfolg ist schon immer die oberste Priorität meiner Arbeit. Das dazu passende Einkommen ist eine logische Schlussfolgerung davon.“

„Die wichtigste Information die ich von meinen Kunden erfrage, sind ihre genauen Wünsche und Vorstellungen. Dadurch ist eine zielgerichtete Argumentation und ein anschließender Verkaufserfolg einfach! “

„Ein Trainer lernt in jedem Seminar dazu. Durch die Arbeit mit allen Branchen und Produkten lerne ich ständig hinzu und meine Kunden profitieren von immer neuen Ideen und Wegen des Vertriebs.“

Mit seiner überzeugenden Rhetorik und seinem mitreisenden Vortragsstil versteht es Andreas Höld, selbst komplexe Zusammenhänge, moderne Techniken und maßgeschneiderte Strategien deutlich darzustellen und allgemein verständlich zu kommunizieren. Anschauliche Branchen-Beispiele und Metaphern geben seinen Teilnehmern die Möglichkeit, alle Themen schnell in ihr Tagesgeschäft zu übertragen. Mit dieser Arbeitsweise schafft er es, auf einzigartige Weise, informativ und unterhaltsam, praxiserprobte Inhalte mit motivierenden Elementen zu verknüpfen. So wird für das Auditorium ein Lernerlebnis mit vielen **Erkenntnissen** und voller **Aufmerksamkeit** erreicht.

Bereits während seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann war er mit verkäuferischen Aufgaben betraut und hat anschließend über 10 Jahre Erfahrung im Verkauf gesammelt. Er hat verschiedene Branchen durchlaufen und war unter anderem mehrere Jahre erfolgreicher Verkäufer und Verkaufsleiter im PKW Premium-Segment.

Sein Know How erwarb Andreas Höld in mehreren Vertriebsausbildungen und Vertriebscoachings bei Audi und BMW. Sowie bei namhaften Trainingsinstituten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Seine Ausbildung zum erfolgreichen Verkaufstrainer absolvierte er bei Dirk Kreuter, einem der führenden Trainer in Deutschland. Zusätzliches Expertenwissen erhielt Andreas Höld über den Verbund der Sales Masters, einem Zusammenschluss von 5 führenden Trainern.

Seit nunmehr fünf Jahren stellt er sein Know how interessierten Teilnehmern zur Verfügung. In Veranstaltungen mit bis zu 300 Zuhörern ergab sich eine Zusammenarbeit mit vielen Marktführern und Firmen, die auf dem besten Wege sind diesen Status zu erreichen. Zum Beispiel Deutsche Post AG, Volkswagen AG, Hirschmann Electronics, Miele – die Küche (...) Er gilt als Vertriebs- und Marketing-Strategie mit dem größten Praxisbezug.

Neben Schulungen zur Kundenkommunikation bietet Andreas Höld zielführende Verhandlungs- und Verkaufsmethoden sowie Einzelcoaching an.

Ein weiteres Standbein sind Vertriebsanalysen und effektive Vertriebsberatung. Organisation und Strategien für Vertriebsmannschaften.



Viel Erfolg bei der Umsetzung

und weiterhin

Gute Geschäfte!!!