

## Telefonisches Kontaktgespräch (LocalBoost)

**Guten Tag mein Name ist Max Mustermann von der Firma Muster.**

**Spreche ich mit dem Inhaber?** (Entscheider)?

(Wenn nicht weiterleiten lassen)

Nachfrage Sekretärin: „Um welches Thema handelt es sich?“

**Es geht um seinen Internetauftritt, ist er denn nicht da?“**

Begrüßung Entscheider:

**Guten Tag, Herr/Frau ..... , mein Name ist Max Mustermann von der Firma Muster.**

**Wir sind Partner der Firma Worldsoft, Europas größter Internetagentur und sind durch Zufall auf Ihr Unternehmen gestoßen. Können Sie mit unserer Firma etwas anfangen?**

Bei Ja oder Nein: **Es geht um Folgendes:**

**Wir haben eine Lösung, die Ihnen hilft, lokal mehr Reichweite zu erzielen und neue Kunden zu gewinnen. Unsere innovative Software automatisiert Ihr Google Business Profil mithilfe von künstlicher Intelligenz. Dies bringt Ihnen zahlreiche Vorteile: Sie sparen wertvolle Zeit und Geld durch automatisierte Prozesse, verbessern automatisch Ihre Position in den Suchergebnissen und stärken die Bindung zu Ihren Kunden durch kontinuierlich aktuelle und relevante Inhalte.**

**Ich würde Ihnen gerne in einem kurzen Gespräch zeigen, wie unsere Software auch Ihrem Unternehmen helfen kann. Herr/Frau..., wann hätten Sie in den nächsten Tagen Zeit für ein unverbindliches Gespräch?**

Bei Ja: **Vielen Dank für Ihr Interesse. Wir wäre am ... in Ihrer Nähe. Könnten wir uns um... treffen?**

Kundenantwort: Kann nicht usw...

**Machen Sie mir einen Vorschlag.** Kundenantwort und Termin vereinbaren...

**Prima, dann sehen wir uns ... um....**

**Frage, wo kann ich denn bei Ihnen parken?**

**Vielen Dank für das angenehme Gespräch und bis bald!**

(Alternativ kann auch ein Online-Meeting vereinbart werden.)

Antwort Entscheider (mehr Informationen)

**Herr/Frau...** das Google My Business Profil ist häufig das erste, was potenzielle Kunden von einem Unternehmen wahrnehmen. Ein veraltetes oder schlecht gepflegtes Profil kann potenzielle Kunden abschrecken, selbst wenn das Unternehmen ansonsten ausgezeichnete Leistungen bietet. In der heutigen digitalen Welt ist es daher essenziell, in die Pflege und Aktualisierung des Online-Auftritts zu investieren, um einen starken ersten Eindruck zu hinterlassen. Unsere Software hilft Ihnen dabei.

Antwort Entscheider (mein Webmaster, Bekannter, Freund, Sohn macht schon ...)

**Herr/Frau...** Davon bin ich ausgegangen. Viele unserer Auftraggeber haben uns zusätzlich hinzugezogen. Unsere Software kann unabhängig von Ihrer Website verwendet werden.

Antwort Entscheider (kein Interesse)

Antwort (Achtung: Freundlich!): Das ist bei vielen unserer Kunden so gewesen. Erst nachdem sie den Nutzen in Bezug auf ihre eigenen Möglichkeiten und Bedürfnissen erkennen konnten, hat sich das grundlegend geändert. Heute sind diese Kunden glücklich, dass Sie sich damals informiert haben.

oder

**Herr / Frau ....** wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Website? Bringt Ihre Website Umsatz über das Internet? (wenn eine Webseite vorhanden)

Bei NEIN: Dann wünsche ich Ihnen alles Gute und bedanke mich für Ihre Zeit.

*Fortsetzung*

**Wie genau wir Sie unterstützen können, sehen wir bei einer Bedarfsanalyse.**

**Vorschlag, ich komme bei Ihnen vorbei, um Ihnen Ihre Möglichkeiten persönlich zu zeigen. Das ist für Sie kostenlos und unverbindlich.**

**Herr/Frau..., geht es Ihnen am... um..?**

Kundenantwort: Kann nicht usw...

**Machen Sie mir einen Vorschlag, wann kann ich Sie am besten besuchen?**

Kundenantwort und Termin vereinbaren...

*Abschluss*

**Prima, dann sehen wir uns ... um....**

**Frage, wo kann ich denn bei Ihnen parken?**

**Vielen Dank für das angenehme Gespräch und bis bald!**

(Alternativ kann auch ein Online-Meeting vereinbart werden.)

## Einwand-Beantwortung für das Telefonskript

Reaktion: **WIE KOMMEN SIE AN MEINE ADRESSE**

Antwort: Ich bin durch Zufall auf Sie im Internet gestoßen. Seit Jahren arbeiten wir mit kleinen und mittleren Unternehmen zusammen. Das hat sich bewährt.

Reaktion: **WER SIND SIE?**

Antwort: Mein Name ist ..... von der Firma .... Seit Jahren arbeiten wir mit kleinen und mittleren Unternehmen zusammen. Das hat sich bewährt.

Reaktion: **UM WAS GEHT ES DENN GENAU (ODER WELCHE VORTEILE HAT DAS?)**

Antwort: Als Unternehmen fragt man sich natürlich: Welche Werbung macht Sinn und bringt neue Kunden? Man kann durch Werbung viel Geld ausgeben und dennoch nicht viel erreichen. Wir sind Ihr Partner für mehr Umsatz über das Internet.

(Antwort abwarten – dann weiter)

Reaktion: **ICH BIN VERSORGT, HABE ICH SCHON**

Antwort: Davon bin ich ausgegangen. 30 % unserer Auftraggeber hatten schon eine Lösung im Einsatz.

Reaktion: **WAS KOSTET DAS**

Antwort: Das ist abhängig von Ihrem Bedarf und dem Aufwand. Dafür erstellen wir Ihnen ein kostenloses Angebot. Dann können Sie immer noch entscheiden, ob die Vorteile für Sie in Relation zu den Kosten stehen.

(Antwort abwarten – dann weiter)

Reaktion: **ICH HABE KEINE ZEIT**

Antwort: Dann machen Sie mir einen Vorschlag.

(Antwort abwarten – dann weiter)

Reaktion: **ICH habe im Moment kein Budget.**

Antwort: Das kann ich gut verstehen. Alles muss erst einmal bezahlt sein. Sie werden jedoch erstaunt sein, wie Sie mit kleinen Mitteln große Wirkung erzielen können. Darauf sind wir spezialisiert.

Reaktion: **SCHICKEN SIE MIR UNTERLAGEN ZU**

Antwort: Herr/Frau..., Wir brauchen ein paar Eckdaten für das Angebot. Am Telefon geht das zu weit, deswegen schlage ich Ihnen vor, dass wir bei Ihnen vorbeikommen.

(Antwort abwarten – dann weiter)

Reaktion: **WIR SIND ZU KLEIN, FUNKTIONIERT IN UNSERER BRANCHE NICHT**

Antwort: Auf diesen Kundenkreis sind wir spezialisiert.

Reaktion: **NEIN oder KEIN INTERESSE**

Antwort (Achtung: Freundlich!): Das ist bei vielen unserer Kunden so gewesen. Erst nachdem sie den Nutzen in Bezug auf ihre eigenen Möglichkeiten und Bedürfnissen erkennen konnten, hat sich das grundlegend geändert. Heute sind diese Kunden glücklich, dass Sie sich damals informiert haben. Vorschlag, ich komme bei Ihnen vorbei und mache Ihnen ein Angebot. Das ist für Sie kostenlos und unverbindlich.

Bei NEIN: Dann wünsche ich Ihnen alles Gute und bedanke mich für Ihre Zeit.

## E-Mail-Vorlage: Informationen

**Betr.: Ihr lokales Marketing automatisieren!**

Sehr geehrte/r Frau/Herr....,

gerne senden wir Ihnen Informationen zu unserer Dienstleistung zu. Hier ist der Link zur Website:  
[Website-Link](#)

Wir sind zertifizierter Partner und arbeiten mit der Firma Worldsoft zusammen. Wir möchten Ihrem Unternehmen dabei helfen, automatisiert dauerhaft Kunden über das Internet zu generieren und unterstützen Sie bei der Kundenbindung!

Gerne zeigen wir Ihnen Ihre Vorteile bei einem persönlichen Gespräch auf. Wann darf ich bei Ihnen vorbeikommen?

Bis bald!

Signatur

## E-Mail-Vorlage: Terminbestätigung

**Betr.: Terminbestätigung für Internet-Beratung**

Sehr geehrte/r Frau/Herr....,

wir bedanken uns für das nette Telefongespräch und Ihr Interesse an einer Zusammenarbeit mit uns. Gerne bestätigen wir Ihnen den vereinbarten Beratungstermin, der für Sie selbstverständlich völlig kostenfrei und unverbindlich ist, am **Mittwoch, den ..... um 14:30 Uhr in Ihrem Hause.**

Bis bald!

Signatur