

Telefonakquise Skript

1. Begrüßung und Einführung

Sie: „Guten Tag, spreche ich mit [Name des Ansprechpartners]? Mein Name ist [Ihr Name], und ich rufe an, weil ich mit Ihnen über Ihre lokale Sichtbarkeit auf Google sprechen möchte. Haben Sie schon mal von Google My Business gehört?“

Wenn ja, weiter zu 3.

Wenn nein, erklären Sie, was Google My Business ist.

2. Erklärung von Google My Business

Sie: „Google My Business ist der Eintrag, der erscheint, wenn jemand nach Ihrem Unternehmen bei Google sucht. Dieser Eintrag enthält Ihre Adresse, Öffnungszeiten, Bewertungen und mehr. Wenn der Eintrag gepflegt wird, sorgt das dafür, dass Sie bei lokalen Suchanfragen gut sichtbar sind und Ihre Kunden Sie schnell finden können.“

3. Fragen zum Profil

Sie: „Haben Sie bereits ein Google My Business-Profil oder wird dieses aktuell gepflegt? Wer kümmert sich um das Profil bei Ihnen?“

Wenn der Kunde ein Profil hat, fahren Sie fort mit der nächsten Frage. Wenn der Kunde kein Profil hat, kommen Sie zu Einwandbehandlung 1.

4. Einwände behandeln und mehr Details

Einwand 1:

„Ja, wir haben ein Profil, aber es funktioniert nicht richtig.“

Sie: „Das kommt häufiger vor. Haben Sie bemerkt, dass Ihr Profil unvollständig ist oder Informationen fehlen? Es könnte auch sein, dass Kundenbewertungen nicht beantwortet wurden. Wenn ja, kann LocalBoost dabei helfen, Ihr Profil zu optimieren, um mehr Sichtbarkeit zu erhalten und Kunden zu binden. Würden Sie gerne einen Blick auf Ihr Profil werfen, um zu sehen, wie wir es verbessern können?“

Einwand 2:

„Ich bin mir nicht sicher, ob ich das wirklich brauche.“

Sie: „Verstehe. Tatsächlich ist Google My Business sehr wichtig, besonders, weil immer mehr Kunden gezielt nach lokalen Unternehmen suchen. Wenn Ihr Profil nicht richtig gepflegt wird oder Bewertungen nicht beantwortet sind, können Kunden das negativ wahrnehmen. Mit LocalBoost können wir Ihr Profil optimieren, damit Sie besser gefunden werden und Vertrauen bei Ihren Kunden aufbauen. Ich schlage vor, dass wir uns kurz zusammensetzen und Ihr Profil genauer anschauen, um eine maßgeschneiderte Lösung zu finden. Wann passt es Ihnen?“

Einwand 3:

„Wir haben kein Profil oder es ist unvollständig.“

Sie: „Kein Problem, das ist eine häufige Situation. Ein unvollständiges Profil kann Ihre Sichtbarkeit stark einschränken. Mit LocalBoost helfen wir Ihnen, ein vollständiges und optimiertes Google My Business-Profil zu erstellen, damit Sie in den lokalen Suchergebnissen besser sichtbar sind. Es wäre super, wenn wir das gemeinsam durchgehen könnten. Wann würden Sie Zeit haben, dass ich Ihnen alles zeige?“

5. Abschluss und Terminvereinbarung

Sie: „Lassen Sie uns doch mal Ihr Profil und Ihre Online-Sichtbarkeit gemeinsam anschauen. Das Gespräch ist kostenlos und unverbindlich. Ich bin sicher, dass wir einiges tun können, um Ihr Profil zu verbessern und Ihre Reichweite zu erhöhen. Wann passt es Ihnen, dass wir einen Termin vereinbaren?“

Mögliche Szenarien für das Gespräch:

Szenario 1: Kunde stimmt zu, einen Termin zu vereinbaren

Sie: „Super, wann passt es Ihnen? Ich habe diese Woche noch Zeit am [Datum und Uhrzeit]. Wenn das für Sie passt, dann sende ich Ihnen gleich den Link für das Treffen zu.“

Szenario 2: Kunde ist unsicher und möchte mehr Zeit

Sie: „Ich verstehe, es ist immer gut, sich vorher Gedanken zu machen. Vielleicht kann ich Ihnen noch einige Informationen per E-Mail zusenden, und wir können dann in ein paar Tagen noch einmal sprechen. Wie klingt das?“

Szenario 3: Kunde lehnt ab

Sie: „Das verstehe ich natürlich. Falls Sie später Ihre Meinung ändern oder Fragen haben, können Sie sich jederzeit bei mir melden. Ich sende Ihnen gerne auch einige Details zu den Vorteilen von Google My Business und LocalBoost, wenn Sie möchten. Ich freue mich, wenn wir in Zukunft zusammenarbeiten können.“

Abschluss des Gesprächs

Sie: „Vielen Dank für Ihre Zeit! Ich freue mich, wenn wir bald zusammenarbeiten und Ihr Google-Profil und Ihre Sichtbarkeit optimieren können. Haben Sie einen schönen Tag!“