



Liebe Geschäftsfreunde und Interessenten,

der Sommer ist da. Und so mancher Mitarbeiter oder Geschäftspartner ist schon im verdienten Urlaub. Unsere persönliche Weiterentwicklung geht allerdings auch jetzt weiter. Bücher, Hör-CDs, Zeitschriften-Artikel, eBooks oder DVDs können für uns auch in den Ferien zu wichtigen Begleitern werden. Ob auf der einsamen Insel, während einer Kreuzfahrt, auf „Balkonien“ oder im Abenteuerurlaub: überall sind wir in der Lage, uns inspirieren zu lassen und auf neue Erfolge einzustimmen.

Diese Coaching-Mail stellt Ihnen ebenfalls drei Möglichkeiten vor, „Gutscheine“ für die Steigerung Ihres Umsatzes einzusetzen:

> Haben Sie schon einmal von einem Unternehmen einen **Gutschein** erhalten und eingelöst? Wenn ja, was war das genau für ein Gutschein? Versprach er Ihnen ausführliche Informationen zu einem Thema, das für Sie sehr wichtig ist? Wurde Ihnen ein interessanter Preisvorteil oder eine besonders attraktive Serviceleistung versprochen?

> Das Wort „**Gutschein**“ ist bei den meisten Menschen positiv besetzt, weil es uns einen Vorteil verspricht. Wir sollen etwas bekommen, das nicht nur „gut scheint“, sondern mit dem Gutschein soll uns etwas „Gutes bescheinigt“ werden. Und wir halten es meistens schwarz auf weiß in der Hand, um die versprochenen Vorteile persönlich nutzen zu können. Oft sind nur wenige Daten einzutragen, um den Gutschein zu aktivieren. Es handelt sich häufig auch um einen „finanziellen“ Vorteil.

- Welche Ihrer eigenen Leistungen können Sie speziell in Ihrem Bereich Ihren Kunden und Interessenten ebenfalls mit einem Gutschein zum beiderseitigen Vorteil zuspielden?

1. Sie können einen „**Informations-Gutschein**“ überreichen aber auch per Mail mit der Post versenden:

Wer diesen Gutschein einlöst, bekommt von Ihnen Zusatz-Informationen über Ihr Angebot, in einem persönlichen Gespräch, in einer Info-Veranstaltung oder in einer Spezial-Präsentation. Dann können Sie ganz gezielt nachfassen, Fragen beantworten und einen Termin für eine individuelle Beratung vereinbaren. Alle Chancen liegen nun bei Ihnen.

2. Sie können einen „**Preisvorteil-Gutschein**“ mit einem Zusatz-Nutzen anbieten:

Damit stellen Sie eines Ihrer besten Produkte heraus, gern auch in Kombination mit einer optimalen Dienstleistung und bieten beim Kauf (innerhalb einer bestimmten Frist) eine lupenreine Preisermäßigung mit Zusatz-Nutzen an. So kommen Sie z. B. auf größere Stückzahlen bei Ihren Kundenkontakten und Verkaufserfolgen.

3. Sie können Ihren besten Kunden, die Sie häufig weiter empfohlen haben, einen „**Treue-Gutschein**“ schenken:

Damit zeigen Sie Ihren Treue-Kunden, wie viel sie Ihnen Wert sind und dass sie z. B. eine weitere Person ihrer Wahl gratis einladen können. So lernen auch viele neue Personen Ihre Produkt- und Dienstleistungen kennen. Wenn dann noch in einer bestimmten Frist das Angebot „gekauft“ wird, kann die Formel lauten: 2 zum Preis für 1 (also 50% Rabatt plus Nutzenerweiterungs-Ideen) selbstverständlich auch als Dankeschön für neue, qualifizierte Empfehlungen.

Vielleicht bekommen Sie Lust, für Ihre Kunden und Interessenten einen Gutschein zu entwickeln und dadurch neue Anziehungskraft aufzubauen. Testen Sie es einfach mit unseren Beispielen aus. Klicken Sie auf die einzelnen Gutscheine, lesen Sie dann die sich öffnenden Texte und tragen Sie spontan Ihre Daten ein. Lassen Sie sich von unseren Informationen mit Ihren persönlichen Vorteilen überraschen und ziehen Sie dann Rückschlüsse für Ihr eigenes Geschäft. Überzeugen Sie sich selbst ☺

Gutschein 1

[„Das Nachfrage-Sog-Seminar“ \(2 Tage max. 20 Teilnehmer, Hamburg\)](#)

Gutschein Möchten Sie neue Kunden gewinnen und über hohe Empfehlungs-Raten Ihren Unternehmens-Erfolg steigern? Dann bauen Sie sich ein „Nachfrage-Sog-System“ auf. Der Entwickler des „NFS“ Horst-Sven Berger vermittelt Ihnen in dessen 2 Seminartagen das dafür nötige Knowhow, mit Trainings-Unterlagen und vielen Publikationen. Fordern Sie gleich Ihr Seminar-Programm an!		Promoter ARNDT (X) Schicken Sie mir bitte das Seminarprogramm an folgende Mailingadresse: _____ () Markieren Sie mich bitte (vorname unverbindlich) für einen der drei Seminartermine vor: () 30.8. und 1.10.2008 () 12. und 13.11.2008 () 06. und 08.02.2009 P.S. Mehrere Pakete zum NFS-Seminar folgen!	
Hier meine Adressdaten: Name: _____ Vorname: _____ Tel.: _____ Fax: _____ Straße: _____ PLZ, Ort: _____ Internet: _____ Mail: _____			

Gutschein 2

[„Termin-Power per Telefon“ \(1 Tag max. 12 Teilnehmer, Hamburg\)](#)

Gutschein Wenn Sie aus Kontakten und Empfehlungen feste Termine für ein Erstgespräch oder eine Präsentation vereinbaren möchten, dann ist das Telefon-Intensiv-Seminar „Termin-Power“ genau das Richtige für Sie. Roland Arndt vermittelt Ihnen an diesem Tag im Abhänger das nötige Knowhow mit der Publikation eines Gratis-Online-Workshops 4 Wochen nach dem Seminar. Fordern Sie gern das Seminarprogramm an und sichern Sie sich einen der nur 12 Plätze.		ARNDT (X) Schicken Sie mir bitte das Seminarprogramm an folgende Mailingadresse: _____ () Markieren Sie mich bitte (vorname unverbindlich) für den 26. August 2008 vor. P.S. Weitere Informationen zum TelefonSeminar „Termin-Power“ folgen.	
Hier meine Adressdaten: Name: _____ Vorname: _____ Tel.: _____ Fax: _____ Straße: _____ PLZ, Ort: _____ Internet: _____ Mail: _____			

Gutschein 3

[„Lektüre für Ihren Sommer“ \(mit Gratis-Online-Workshop\)](#)

GUTSCHEIN Gerade in der Sommerzeit finden viele Menschen endlich einmal wirklich Zeit, aufbauende Erfolgsliteratur zu lesen und zu hören. Nutzen Sie mein Spezialangebot, und bestellen Sie meine neue HÖR-CD „Danks für Ihre Empfehlung“. Sie, Ihre Mitarbeiter aber auch Ihre Kunden profitieren von dieser Doppel-CD für nur 14,90 EUR für die Expansion Ihres Unternehmens. Wenn Sie eine oder mehrere CDs bestellen, nehmen Sie und die Menschen, denen Sie die CDs geschenkt haben auf jeden Fall gratis am Empfehlungs-Online-Workshop teil. Nutzen Sie gern dessen Vorplanung für sich und Ihre Kunden. Das ist eine echte Publikation, für die man Ihnen danken wird.		 ARNDT (X) Schicken Sie mir bitte das Seminarprogramm an folgende Mailingadresse: _____ () Markieren Sie mich bitte (vorname unverbindlich) für den 26. August 2008 vor. P.S. Weitere Informationen zum TelefonSeminar „Termin-Power“ folgen.	
Hier meine Adressdaten: Name: _____ Vorname: _____ Tel.: _____ Fax: _____ Straße: _____ PLZ, Ort: _____ Internet: _____ Mail: _____			

> Wenn Sie neue Impulse suchen, um Beruf, Partnerschaft und Familie optimal managen können, dann finden Sie auf der ganz neuen Website www.SheSuccess.de das Buch zum Thema. Wenn Sie das gleichnamige Buch "SheSuccess" im Shop bestellen, dann nehmen Sie gratis am Vertiefungs-Online-Workshop teil (Wert 47,- EUR). Auf der Website sehen Sie auch ein Interview, das ich mit der Autorin des Buches, **Meike Röschlau**, geführt habe.
www.SheSuccess.de

„Wer die Menschen gewinnt, der gewinnt neue Kunden, Partner und geschäftliche Erfolge.“
Gern unterstütze ich Sie dabei.

Viele Grüße und eine schöne Sommerzeit

Ihr Coach Roland Arndt