

Wie gut sind Sie erreichbar - 4 Tipps

Liebe Leserin, lieber Leser,

Schnelligkeit wird zunehmend zu einem der entscheidenden Erfolgsfaktoren, speziell wenn Zielgruppen mit Ihnen Kontakt aufnehmen möchten.

Frage: Wie gut sind Sie eigentlich für Ihre Kunden sichtbar, erreichbar und ansprechbar, so dass Sie einen besseren Draht zu Ihren Kunden etablieren als Ihre Konkurrenten?

Hier dazu vier praktische Tipps:

1) Webpräsenz

Hier sollten an leicht sichtbarer Stelle alle Kontaktoptionen deutlich genannt werden.

2) Emailsignatur

Jede Ihrer Emails sollte sowohl Ihre direkte telefonische Durchwahlnummer als auch Ihre berufliche Mobiltelefonnummer enthalten.

3) Voicemail

Falls Sie nicht direkt telefonisch erreichbar sind, sollte der Anrufer auf einen Anrufbeantworter sprechen können - 24 Stunden am Tag.

4) Geschwindigkeit

Auf eingegangene Nachrichten sollten Sie oder Ihr Vertreter zuverlässig innerhalb von 48 Stunden mit einer kurzen Nachricht antworten.

Vorgehens-Motto

Wenn die Kunden leichter mit Ihnen sprechen können als mit Ihren Mitbewerbern, sind Sie bzw. Ihre Firma klar im Vorteil.

Video-Tipp

US-Karriereberater Dan Pink spricht humorvoll über das, was uns wirklich im Leben motiviert:

http://www.ted.com/talks/dan_pink_on_motivation.html

Buch-Tipp

Neu erschienen: Die aktualisierte Ausgabe des Ratgebers "Erfolgreich im Pharma-Marketing"
Der Workshop zum Buch vom 9. bis 11. September,
Ihr persönliches Exemplar inbegriffen: Anmelden
auf www.professionelles-produktmanagement.de

Seminar-Tipps

Medical Advisor Workshop www.medicaladvisorworkshop.de

Erfolgreich im Pharma-Marketing: www.professionelles-produktmanagement.de

Einen erfolgreichen Kunden-Dialog wünscht Ihnen
Ihr Günter Umbach

Newsletter-Archiv: <http://www.umbachpartner.com/cms/de/rat-ideen-tips/newsletter-archiv.html>

Jeweils aktuellen Newsletter gratis beziehen: www.tipps-trends.com