

## Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Ausgabe Januar 2016

Herzlich Willkommen zur neuen Ausgabe von NSA Voices Of Experience. Pilar Ortiz und Steven Iwersen, CSP haben wieder spannende Beiträge zusammengetragen. Diesmal steht der Podcast der NSA unter dem Motto: Geschäftsentwicklung.

### Eine Formel für immer wiederkehrendes Geschäft - Barry Banther, CSP

Ich muss von 3 Dingen besessen sein:

1. Meine Expertise: Suchaufträge im Internet anlegen, alle Publikationen lesen, Nicht-Kunden beobachten
2. Meinen Kunden: Eine Datei über sie anlegen, kunden-interne Publikationen lesen
3. Wie meine Prozesse mit den Prozessen des Kunden übereinstimmen

Gefahr: Es kann langweilig werden. Gegengift: Immer einen kleinen Bereich neu erkunden.

### Steigere den ROI für Deine Teilnehmenden - Sarah Michel, CSP

Wie kann man Konferenzen gestalten, die den Teilnehmenden möglichst viel bringen?

Schon vor der Konferenz z.B. ein Webinar, eine Telefonkonferenz anbieten.

Mehr Interaktion während der KeyNote. (Folglich müssen Inhalte gekürzt werden.)

KeyNote ans Publikum anpassen.

### Werde ein Experte in einer Niche - Susan Fitzell, CSP

Das Problem ist oft, dass die Niche zu einem gegebenen Zeitpunkt vom Publikum nicht gekauft wird.

Ihre Lösung: Schauen wie die Niche mit einem trendigen Thema zusammenhängt. Entsprechend das Marketing anpassen. Beispiel: alt: Nurture Marketing, neu: Relationship Marketing.

Ausserdem: Sie macht dort am meisten Marketing wo Ihre potentiellen Kunden sind. Erst hat sie Briefe, dann E-Mail versandt, dann bei Facebook, dann bei LinkedIn, jetzt bei Twitter gepostet.

Die Interessenten- und Kundenliste pflegen ist zentral.

### Ein Framework für den Redeerfolg - Jane Atkinson

1. Als Redner muss man genau wissen wofür man steht. - > Was verkaufe ich?
2. Dann wird es in Marketing-Material übersetzt, z.B. die Website. Es braucht ein starkes Versprechen (= USP). Welches Resultat werde ich dem Kunden helfen zu erreichen?
3. Roll-out an die Zielkunden

Jon Christoph Berndt: Die stärkste Marke sind Sie selbst. ([www.brandamazing.com](http://www.brandamazing.com))

Benjamin Schulz mit werdewelt ([www.werdewelt.info](http://www.werdewelt.info))

Es muss alles konsistent sein.

### Ein Wort der Präsidentin, Ruby Newell-Legner, CSP

Am 1. Januar jedes Jahr setzt sie sich mit Ihrem Mann zusammen und setzt sich Ziele für das kommende Jahr.

Kategorien: Karriere, Weiterbildung, Finanzen, Beziehungen (zu Freunden, Familienmitgliedern, Master Mind-Gruppe), Immobilien, Reisen, Freizeit, Familie.

Alles wird zusätzlich in kleinere Teilschritte unterteilt.

## Die 2 Seiten der Medaille, Laurie Guest im Interview mit Lois Creamer (f) and Rob Shore

Umstrittene Frage: Müssen wir Kaltakquise per Telefon machen?

Ja: Lois: Lächle ins Telefon. Die persönliche Beziehung ist für viele wichtig. Kenne Deinen Markt, den Entscheider, deren Ziele und Herausforderungen. Am Telefon findest Du vieles von dem heraus.

Nein: Rob: Eine Nische wählen. (In seiner Nische hat es in USA und Europa nur gerade 25'000 potentielle Kunden.) Bücher, LinkedIn - Gruppen, Kongress-Teilnahme.

DESCUBRIS: Läuft fast nur noch wie von Rob beschrieben. Empfehlungen, Publikationen.

## Tipps der Moderatoren - Pilar Ortiz und Steven Iwersen, CSP

Fokussiere auf die wichtigen Dinge.

Steven führt nicht nur eine "Todo list", sondern auch eine "Not todo list".

Mach auch mal eine Pause / Ferien.

Nimm Dir Zeit für Dich.

Lass Dich unterstützen, z.B. von einem Freelancer und / oder einem virtuellen Assistenten.

Vernetze Dich.