

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Voices of Experience April 2017

Moderation des Originals: Kate Delaney

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von der neuen Ausgabe von Voices of Experience, dem Podcast der National Speakers Association.

Motto dieser Ausgabe: Mehr Umsatz machen, insbesondere nach der Veranstaltung

Nachbetreuung für mehr Geschäft - Lois Creamer (f) (gesprochen: Lowis)

Oft gibt es die Situation, dass das Publikum nach dem Vortrag voller Interesse ist, eine Visitenkarte will, Fragen stellt, ein Buch kauft. Kaum ist man zurück im Büro passiert aber leider nichts. Hier hilft Leveraging oder besser gesagt eine professionelle Nachbetreuung (After care).

Lois empfiehlt mit einem Telefonat zu beginnen. Einige Ideen was Du am Telefon sagen kannst:

- Bedanke Dich, dass Du engagiert wurdest.
- Dann: "Ich wollte sicherstellen, dass das Feedback so gut war wie das was ich gehört habe. Ich würde gerne einige Feedbacks als Testimonial benutzen."
- "In welchen Verbänden sind Sie [der Kunde] Mitglied?" Wo könnte das eigene Thema gut passen?
- "Würde es zu diesem Zeitpunkt Sinn machen, dass die Ideen und Techniken, welche ich in meiner Rede erwähnt habe, in Ihrem Unternehmen umgesetzt werden? Wenn das etwas für Sie ist, würde ich mich freuen Sie zu unterstützen."
- "Würde es Sinn machen, dass ich mit Ihrem Verkaufsleiter spreche um sicherzustellen, dass die Ideen und Techniken umgesetzt werden?" Der Gesprächspartner muss "Ja" sagen, sonst hat es keinen Sinn gemacht, Dich als Speaker auf die Bühne zu bringen.
- "Ich kann Sie bei der Implementation unterstützen."

Mögliche Angebote: Training, Teleseminar, Artikel, Videokonferenz etc.

Der Telefon-Anruf muss innerhalb von 48 Stunden folgen.

Personen, die Dir Ihre Visitenkarte in die Hand drücken, solltest Du gleich erfassen. Noch besser ist es, wenn Du den Zuhörern etwas anbietest, das sie gegen ihre E-Mail-Adresse runterladen können. So registrieren sie sich gleich selbst und sind im System erfasst.

Nenne es Dein Eigen! - Meridith Elliott Powell, CSP

Wenn Du Dich stärker fokussierst, wirst Du mehr Erfolg haben. Klage nicht, sondern frage Dich, was Du besser machen kannst.

Sie empfiehlt in den eigenen Reden Samen zu setzen zu den Themen, die man selbst auch noch beherrscht. Um dann für diese Themen gebucht zu werden.

Du musst eine Strategie haben, wie Du mit den Zuhörern in Kontakt bleiben kannst. Meridith hat 8 - 16 Schritte, die sie unternimmt, z.B. schickt sie Tipps und Tricks, einen Newsletter, eine Empfehlung für einen Anlass etc. Es muss etwas Wertvolles sein. Es darf nicht nervig sein. Insbesondere solltest Du Dich auf XING und LinkedIn verbinden. Empfehle andere Redner, die Dich ebenfalls empfehlen.

Jill's schmackhafte Technik-Häppchen - Jill Schiefelbein

Fast jeder verliert seine eigenen Interviews, Podcasts und Zeitungsartikel aus den Augen. Wie kann man diese auf dem Radar behalten? Mit einer Excel-Tabelle. Sie empfiehlt eine Tabelle mit Datum, Sender/Zeitung, Thema/Titel, Moderator/Journalist, dessen Social Media Kontaktangaben, ein Bild des Artikels. So ist man gleich organisiert, wenn man die Informationen braucht, insbesondere um in den sozialen Medien einen Post abzusetzen. Am besten man hält die Tabelle monatlich aktuell.

Das Wort des Präsidenten - John B. Molidor, PhD, CSP

Was soll ich tun, wenn ich nach einer Rede von jemanden angesprochen werde um in seiner Firma eine Rede zu halten? Nachhaken!

- a. Erstes E-Mail: "Danke für die lieben Worte nach meinem Vortrag. Ich würde mich freuen, wenn ich bei Ihnen vorbeikommen dürfte."
- b. Zweites E-Mail: "Kann ich Ihnen zusätzliche Informationen schicken? Darf ich Ihnen ein Video empfehlen?"

Es geht darum die Verbindung aufrecht zu erhalten. Siehe die Tipps von Meridith Elliott Powell.

Vorsicht: Es ist wichtig dafür zu sorgen, dass ich dem potentiellen Kunden nicht auf die Nerven gehe.

Wie Du ein Lifestyle Business aufziehen kannst - Marquesa Pettway, CSP

70% ihres Umsatzes macht sie heutzutage virtuell. Das bedeutet: sie ist heute nicht mehr ständig auf Achse. Sie kann jetzt tun und lassen was sie will.

Sie organisiert eigene, virtuelle Konferenzen, hat einen Mitglieder-Bereich, gibt Radio- und Fernsehinterviews, benutzt Periscope (Live-Videos), hält ab und zu Reden etc. Jeder Tag und jede Woche ist anders.

Technologie macht es möglich. Nutze ein Team, das dich unterstützt, z.B. einen Online Business Manager OBM. Du musst gut sein im Online-Marketing. Es hilft viele Prozesse zu automatisieren, z.B. die E-Mail-Liste. Sie bietet ihr Wissen und verkauft es in verschiedenen Formaten an: Training, Coaching, Webinar, Download, Facebook Live etc.