

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Das Beste von Voices of Experience Juni 2018

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

Breakouts statt Kaltakquise am Telefon - Joe Mull

Joe empfiehlt Breakouts für die Kundenakquise.

Wie soll man vorgehen?

1. Wer ist das Zielpublikum?
2. Wo trifft sich das Zielpublikum? Statt dem Zielpublikum per Kaltakquise anzurufen, hält er einen Vortrag an einem Verbandstreffen. Auf diese Weise kann er teilweise Hunderten potentiellen Kunden seine beste Seite zeigen.
3. Er macht eine Breakout-Session.
 - a. Der Titel im Programm muss sexy sein. Er muss das Problem der Zielgruppe ansprechen, so dass ein Leser unbedingt dabei sein will. Beispiel: Wie Sie es schaffen, dass Sie (in Ihrer Arztpraxis) keine Absagen, Verschiebungen und No Shows mehr haben.
4. Die ersten beiden Sätze der Beschreibung müssen ebenfalls so gut sein, dass der Leser kommen will. Joe empfiehlt 1-2 Fragen zu stellen, die das Publikum umtreibt.
 - a. Ein paar Tage vorher bewirbt er die Breakout Session in den sozialen Medien u.a. mit dem Konferenz-Tag. Ausserdem gibt es oft im vornherein bereits Diskussionsgruppen.
 - b. Er bringt sein bestes Material / Programm. Streue gute Beispiele Deiner bisherigen Kunden ein. Frage die Teilnehmenden, ob auch sie diese Probleme haben.
 - c. Joe gibt den Teilnehmenden etwas Wertvolles zum Mitnehmen. Zu Beginn war es ein physisches Buch, neuerdings ein Download mit nützlichen Checklisten. Er bietet an, dass er den Download noch bevor sein Breakout vorbei ist, in deren Posteingang parkiert. Das klingt besser als dass man sich anmelden oder etwas abonnieren soll. Selbstverständlich sammelt er so die Adressen der Teilnehmenden.
5. Nach dem Breakout/der Konferenz kontaktiert er die Teilnehmenden und bittet sie um Feedback. Diese erste Anfrage ist automatisiert, Antworten auf weitere E-Mails beantwortet er persönlich.
6. Er nimmt sie (mit deren Einwilligung) auf seinen E-Mail-Verteiler für den monatlichen Newsletter.

Geheimnisse einer Werbetexterin - Alyson Lex

Die Texte müssen auf den Leser statt auf sich selbst fokussieren.

Die Schlagzeile muss die Aufmerksamkeit wecken. Sie soll den Leser dazu verleiten weiterzulesen.

"Stelle Dir vor ..." ist ein fabelhafter Türöffner. Beispiele: Stelle Dir vor Du würdest jeden Morgen mit Freude zur Arbeit gehen statt mit Kopfweh. Stell Dir vor Du würdest Deinen Umsatz verdoppeln.

Sei empfiehlt in den ersten 2 - 3 Abschnitten den eigenen Namen, die "ich" und "mich" zu zählen und auf max. 25% zu reduzieren. Erst dann soll die Vorstellung der eigenen Person kommen. Allerdings ist auch dann wichtig, immer zu erwähnen, weshalb der eigenen Hintergrund für den Leser wichtig ist. Beispiel: Ich habe Naturwissenschaften studiert. Deshalb bin ich in der Lage auch komplexe Zusammenhänge zu verstehen und für meine Zuhörer verständlich zu machen.

Sei so gut, dass Du nicht ignoriert werden kannst. - Avish Parashar

Sorge dafür, dass Du als Redner und Trainer noch besser wirst. Wenn Du noch besser wirst, werden Dich die Leute nicht ignorieren können.

Wie schaffst Du das? Du darfst den Fokus gerne wieder mal auf das Produkt und die Dienstleistung richten, die Du anbietest, statt auf das Marketing.

Suche Mentoren, die besser sind als Du. Kontaktiere sie. Wenn Du besser bist als alle anderen im Raum, solltest Du den Raum wechseln.

Gedankenspiele:

Auf der Skala von 1 - 10: Überlege wo Du bist. Halbiere die Zahl und arbeite an Dir. Was würdest Du erzählen, wenn Du nichts von dem benutzen dürftest, das Du heute erzählst?

Tue das Unmögliche. "Schreibe Musik, die Du nicht spielen kannst. Dann lerne sie zu spielen." Dann musst Du bereit sein, damit (auch) erst einmal zu scheitern. Denn es wird ziemlich sicher nicht alles auf Anhieb funktionieren.

Die täglichen Sechs - Dawnna St. Louis

Sie hat alles in ihrem Buch "Six Kick-Ass Strategies of the Million-Dollar Entrepreneur" festgehalten.

Sie leitet regelmässig Gruppencoachings: 6 Personen, 1 Stunde pro Woche, 6 Sachen pro Tag erledigt

Quintessenz: Die meisten machen zu wenig Geschäftsentwicklung.

1. Berufliche Weiterentwicklung: Lerne etwas neues in Deinem Fachgebiet und teile es auf mehreren Kanälen mit anderen. Ausserdem: Wenn Du Fachwissen von anderen teilst und Du Deine Überlegungen hinzufügst, wirst auch Du ein bisschen von dem Scheinwerferlicht abkriegen.

2. Aufbau von Beziehungen: Dank dem, dass Du Dein Fachwissen teilst, wirst Du neue Beziehung schaffen und alte pflegen.

Sie verschickt 2 Postkarten pro Tag. Das sind um die 500 Stück pro Jahr. Wenn Sie für einen Kunden als Speaker aufgetreten ist, empfiehlt sie einen anderen Speaker. Sie benutzt Agile-CRM um den Überblick zu behalten.

3. Einkommensgewinnung: Arbeite an 2 Schritten, die Dich auf dem Weg zu einem Auftrag vorwärtsbringen, z.B. ein Feedback auf eine Offerte einholen.

Übrigens: Die beste Zeit um einen Entscheidungsträger zu erreichen ist morgens zwischen 07:00 und 8:30 Uhr.

Überlege 3 Dinge: Was solltest Du weiterhin tun? Womit solltest Du aufhören? Was solltest Du beginnen?

Verkaufen mit den sozialen Medien für Speaker - Jeff Korhan, MBA

Ziel: Deine Kunden sollen Dich kennen(-lernen), mögen und Dir vertrauen.

1. Führe Deine Online-Diskussionen weiter am Telefon.
2. Kooperiere mit bestehenden Kunden für Trainings, Studien etc. mit Material / Inhalten, die Du ohnehin schon hast und welches Du auf Deinen (sozialen) Kanälen publiziert hast.

Die nackte Wahrheit ein Speaker zu sein - Jennifer Ledet, CSP

Wahrheit: Es gibt auch schlechte Zeiten für Speaker. Was kann man tun, wenn man mitten drin ist?

Mehr Gas geben ist nicht das Richtige. Der potentielle Kunde kann Verzweiflung riechen.

Versuche mal wieder die Adlerperspektive einzunehmen um Dir einen Überblick zu verschaffen: Bist Du noch aktuell, machst Du das Richtige?

Nimm Kontakt auf zu guten (Geschäfts-)freunden und Speakerfreunden. Bitte um deren Ratschlag, Erkenntnisse und Empfehlungen.

Die wirklich erfolgreichen Speaker haben auch schon schlechte Zeiten erlebt. Der, der es erkennt, ist wirklich stark.

Wie kann ich mich auf den nächsten emotionalen Abschwung vorbereiten?

Die mentale Einstellung kann helfen. Ein Abschwung führt dazu das eigene Geschäft zu überdenken. Und meistens wird es dadurch wieder besser.

V.O.D - David Newman, CSP

Fürchte Dich nicht davor, dass andere Dein Material stehlen. Wenn sie es nicht klauen, bedeutet es vermutlich, dass es nicht besonders gut ist.