

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

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

Neuer Moderator des Originals für 2017/2018: David Newman, CSP

Heute geht es um das generelle Thema: verkaufen.

3 technische Trends - Sierra Modro, CSP

1. Der erste Trend: Immer mehr Nutzer greifen über mobile Geräte auf das Internet zu. Entsprechend benutzt Sierra keinen Desktop Computer mehr, sondern nur noch ihr iPad. Anhand der Statistiken von Google Analytics kann das bestätigt werden. Entsprechend sieht sie es als Muss eine mobilfähige Website zu haben. Daraus lässt sich auch ableiten, dass die Website immer stärker auf mobile Geräte ausgerichtet sein sollte: "mobile first". Sie empfiehlt die eigene Website mal auf einem 5-Zoll-Monitor anzusehen um zu entscheiden, wie sie gestaltet werden soll. Denn es sind immer weniger Leute, die einen 22-Zoll-Bildschirm für die Suche benutzen werden.
2. Der zweite Trend: Immer mehr AR (augmented Realität) und VR (virtuelle Realität). Konferenzen werden sich verändern. Es müssen nicht immer alle Speaker und Teilnehmenden anwesend sein.
3. Der dritte Trend ist AI (artificial intelligence): Es wird immer mehr Chatbots geben, wie z.B. Alexa und Siri. Sierra Modro sieht viel Potential beispielsweise für Terminvereinbarungen und andere einfache Aufgaben.

10 Tipps für die Kaltakquise - Lisa Ryan

1. Erstelle eine schriftliche Liste
2. Schicke erst eine E-Mail und bitte um Hilfe: "Können Sie mir helfen? Ich suche die richtige Person, die für Ihre Konferenzen und Veranstaltungen zuständig ist."
3. Setze Dir das Ziel 5 Telefonnummern pro Tag zu wählen.
4. Entscheide Dich für 1 Produkt, so dass es ganz klar ist, was Du verkaufen willst.
5. Schreibe ein Skript, damit Du genau weisst, was Du sagen willst. Übe es so oft, bis es natürlich klingt.
6. Telefoniere selber, solange Du noch nicht ein etablierter Speaker bist.
7. Während des Anrufs solltest Du die Website der Firma offen haben. Idealerweise hast du sie bereits während 5 - 10 Minuten studiert.
8. Benutze eine CRM-Software. Nur so kannst die Übersicht behalten. Lisa benutzt Hubspot, welches gratis ist.
9. Wenn Du und Dein Thema nicht für die Veranstaltung passen, empfehle einen anderen Speaker. Letzthin habe ich Boris Grundl und Daniel Enz empfohlen.
10. Lass Dich von vielen "Nein" nicht entmutigen. Es ist nicht persönlich gemeint.
11. Hör nicht auf zu telefonieren. So bleibt Deine Pipeline gefüllt.

GSA Konferenz 2018

Melde Dich an zur GSA Konferenz vom 6.-8. September 2018 in Berlin.

www.german-speakes.org

Werde bekannt, werde wahrgenommen, werde bezahlt - Toni Harris Taylor

1. Erstelle eine Website.

Halte die Website aktuell.

Mach die Website mobilfähig.

Die Besucher müssen ihre E-Mail-Adresse hinterlassen wollen, z. B. mit einem Pop-up.

2. Schreibe E-Mails, damit Du in Erinnerung bleibst. Selbst wenn der Empfänger die E-Mail nicht öffnet.

Sie empfiehlt mindestens einmal im Monat eine E-Mail zu schreiben. Das E-Mail muss guten Inhalt haben ("Content is king").

Sie sagt es ist noch besser den Kunden alle 2 Wochen eine E-Mail zu schreiben. Ich empfehle die Frequenz abhängig von der Zielgruppe zu machen.

Benutze eine E-Mail mit einem 2-minütigen Video. Platziere das Video auf YouTube mit den Metadaten: Speaker, Rhetorik, Kommentare etc. Veröffentliche es auch in Deinem Blog und dann in den sozialen Medien.

Nur weil Du nicht auf den sozialen Medien unterwegs bist, oder weil du nicht oft Video schaust, heisst das noch lange nicht, dass es deine potentiellen Kunden nicht tun. Auch hier muss der Wurm dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.

3. Besuche Verkaufstrainings.

Sei Dir bewusst, dass Du anderen mit Deinen Inhalten weiterhilfst. Entsprechend ist es etwas wert. Verkaufe Dich nicht unter Deinem Wert.

Das Wort des Präsidenten - Brian Walter, CSP, CPAE

Benutze nicht wie alle nur Zitate von verstorbenen Berühmtheiten, sondern von Kollegen aus der GSA.

V.O.D - David Newman, CSP

Nur wer umsetzt, hat Erfolg. Ganz unter dem Motto: ... ausser man tut es.

Nächsten Monat heißt es wieder „Voices of Experience“ mit Thomas Skipwith und Bruno Erni. Das Interview ist zu hören auf <https://thomas-skipwith.com/podcasts>.