

**Telefonakquise für das Tagungssegment  
= Bedarfsanalyse per Telefon  
(pro Stunde werden Telefonate mit den nachfolgenden Aktionen  
bzw. Anforderungen durchgeführt)**

- Ziel:**
- 1) Bedarfsanalyse bei Kaltkontakten zur Gewinnung von Neukunden (Datenbank – Berendes Vertrieboptimierung)
  - 2) Bestandskunden erneut kontaktieren und aktiv nach neuem Geschäft fragen
  - 3) Bekanntheitsgrad erhöhen
  - 4) Tagungsanfragen generieren

- Potentielle Kunden:**
- 1) Travel Manager
  - 2) Projektleiter und/oder Inhaber in Veranstaltungs- und Incentive Agenturen
  - 3) Verbände

**Unsere Vorgehensweise:**

**1) Wir sind „Ihr“ Verkäufer:**

- Wir melden uns in Ihrem Namen
- Wir versenden die Unterlagen von einer E-Mail-Adresse, die wir aus Ihrem Hause erhalten: vertrieb@....de

**2) komplette Kundenbedarfsanalyse:**

- Welche Kontakte organisieren Tagungen?
  - Welche Arten von Tagungen werden durchgeführt?
  - Wann ist die Planungsphase?
  - Welche Einladungen dürfen die Kunden annehmen?
  - Wie oft möchten die Kunden mittels „Newsletter aus dem Hotel“ über Neuigkeiten informiert werden?
-

**3) Anfragen, die während der Telefonakquise aufkommen:**

- Wir nehmen direkt Kontakt mit der Veranstaltungsabteilung auf und senden ihr die relevanten Informationen zu
- Die Veranstaltungsabteilung erstellt ein Angebot, schickt dies dem Kunden zu und setzt uns in „cc“
- Wir sprechen mit der Veranstaltungsabteilung ab, wer das „Follow-Up“ Telefonat nach 3 – 5 Tagen führt
- 

**4) Versenden einer Follow-Up-Mail nach dem Telefonat:**

- Wir versenden von dem personalisierten E-Mail-Account des Hotels die gewünschten relevanten Unterlagen direkt an den Kunden

**5) Erstellen einer Kundenliste:**

- alle relevanten Informationen werden in eine Excelliste eingepflegt, sodass diese Informationen dann im Hotel von einem Mitarbeiter in den firmeneigenen Computer eingegeben werden können
- das Hotel hat danach nichts mehr zu tun