

FÜNF SUPERTIPPS

VN MOSHI-TOSHI



► **Moshi-Toshi erhält viel Feed-back. Wir haben alle Antworten inventarisiert, und genau aufgelistet, welche Strategien Erfolg haben. Im Folgenden finden Sie fünf Support Tipps, um mit Moshi-Toshi ein optimales Ergebnis zu erzielen. Und das ist eine ganze Menge ?**

1 SORGEN SIE DAFÜR, DASS IHR ADRESSENBUCH WÄCHST!

Ihr Adressbuch sollte jede Woche wachsen. Jeden Tag ergeben sich neue Möglichkeiten, die Sie nutzen sollten! Der erste Schritt besteht natürlich darin, die Moshi-Toshi Einschreibungsformulare auf Ihre Website zu stellen. Aber Sie können auch ein Einschreibeformular auf den Schalter legen, eine online Preisfrage ausschreiben und mit Ihrer Korrespondenz mitschicken. Erziehen Sie sich dazu, neue Chancen zu identifizieren. Setzen Sie sich jeden Monat das Ziel, einen bestimmten Prozentsatz neuer Kontaktpersonen hinzuzufügen. Wenn Sie wollen, wird es ihnen gelingen! Und merken Sie sich: je mehr Menschen ihre Rundschreiben lesen, je größer sind Ihre Chancen für kommerziellen Erfolg.

2 VERWENDEN SIE ZEIT UND AUFMERKSAMKEIT FÜR JEDES RUNDSCHEIBEN

Moshi-Toshi verfügt über erstaunliche Tools. Aber die Aussagekraft Ihres Rundschreibens hängt natürlich auch von Ihnen ab. Die zusätzliche Aufmerksamkeit, die Sie in ihre Rundschreiben investieren, wird sich bestimmt lohnen! Geben Sie sich selbst ausreichend Zeit dafür, ein aussagekräftiges E-Mailing zu schreiben. Ist der Inhalt packend genug? Sammeln Sie lustige Nachrichten und Angebote. Je mehr Zeit und Aufmerksamkeit Sie für ihre Rundschreiben verwenden, desto mehr Menschen entscheiden sich für ihr Unternehmen.

3 SORGEN SIE FÜR EIN AKUTELLES ADRESSBUCH

Haben Sie die erste Serie Rundschreiben bereits versandt? Dann ist es besonders ärgerlich, wenn bestimmte Personen sich abmelden oder bestimmte Unternehmen sich nicht mehr einschreiben. Eine schlechte Idee! Machen Sie das An- und Abmelden so einfach wie möglich. Und nehmen Sie einen gut erkennbaren Abmeldelink. Ein aktuelles Adressbuch hat enormen Wert. Bauen Sie eine Datei von echten Interessenten auf und maximieren sich so Ihre Chancen auf zusätzlichen Umsatz. Stellen Sie sich vor, dass einer von 10 Lesern Ihre Produkte oder Dienstleistungen bestellt: so etwas ist durchaus möglich!

4 GEBEN SIE IHREN E-MAILINGS EINEN PACKENDEN TITEL

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Titel neugierig macht und den Leser einlädt, Ihr Rundschreiben zu öffnen! Geben Sie dem Ganzen eine persönliche Note oder lüften Sie einen kleinen Zipfel des Schleiers. Kündigen Sie ein fantastisches Angebot an, aber lassen Sie immer etwas zu raten übrig. Je besser Ihr Thema, desto besser wird auch Ihr E-Mailing gelesen. ?Rundschreiben Moshi-Toshi Mai 2007? ist nicht werbend, ?Moshi-Toshi Tipp 1: Abbildungen und Clipart einfügen!? ist schon wesentlich besser. Probieren Sie verschiedene Titel für ein Thema, und wählen Sie den besten aus!

5 GLAUBEN SIE AN DIE KRAFT VON MOSHI-TOSHI

Moshi-Toshi bietet Ihnen ungeahnte Möglichkeiten, Ihre Kunden persönlich anzusprechen. Damit beteiligen Sie sich direkt an Ihrer Organisation und generieren so mehr Umsatz. Das System muss ein unlösbarer Bestandteil Ihres Marketingmix werden. Aber Sie können Moshi-Toshi auch einsetzen, um Ihre Mitarbeiter besonders zu motivieren. Ein interessantes Rundschreiben für das Personal erhöht die Bindung an das Unternehmen, so dass die Mitarbeiter eher zu zusätzlicher Arbeit bereit sind. Moshi-Toshi: das stärkste Tool für ihre Geschäftspartner!