

# Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Morro del Jable, den 8. November

2006

Liebe Leser,

wenn Sie einen Blick auf das Datum und den Ort werfen, dann haben Sie auch schon die Antwort, warum dieser Newsletter einen Tag später kommt, als ich angekündigt habe.

Ich bin nämlich in den Urlaub gefahren und habe es in der Hektik am Montag nicht mehr geschafft, diesen Newsletter noch zu schreiben, da half auch der leere Eingangskorb meiner E-mails nicht. Über meine verschiedenen Versuche, mich gestern Nachmittag von Fuerte Ventura aus ins Web zu wühlen, erfahren Sie unter den Persönlichen Reflektionen.

Im Dental-Gym möchte ich Sie heute einladen zu einer kleinen Surftour. Keine Angst, es geht nicht hinaus auf die novemberkalte Ostsee, es geht ins World Wide Web. Und zwar zu dem Thema, wie gewinne ich neue Kunden – vielleicht ist für Sie auch der eine oder andere Tipp dabei, den Sie umsetzen können.

Faszinationen für diesen Newsletter zu finden, fiel mir dieses Mal zum Glück überhaupt nicht schwer. Ein Bild von der Terrasse, auf der ich diesen Newsletter im Moment gerade schreibe, gibt Ihnen einen ersten Eindruck – lassen Sie sich faszinieren.



herzlich willkommen zur zweiundvierzigsten  
Ausgabe unseres Newsletters  
„**Mehr Gewinn mit weniger Stress**“

Jörg Weisner

[jw@germandentalbusinessschool.de](mailto:jw@germandentalbusinessschool.de)

In dieser Ausgabe:

[Teil 1: Das team success - Gym](#)

**Wie finde ich neue Kunden?**

[Teil 2: Persönliche Reflektionen](#)

**Wegelagerer in Gestalt moderner Münz-PCs**

[Teil 3: Faszinationen](#)

**Eine Terrasse zum Arbeiten und Träumen**

## **Teil 1: Das team success - Gym**

### **Wie finde ich neue Kunden?**

Genau mit dieser Frage beschäftigt sich der erste Business Blog Karneval, den Elke Fleing auf ihrer Webseite [www.selbst-und-staendig.de](http://www.selbst-und-staendig.de) veranstaltet.

Die Idee hinter einem Blog Karneval ist, dass verschiedene Blogger zu einem Thema passende Texte schreiben und auf Ihrem Blog in einem bestimmten Zeitraum veröffentlichen. Diese Texte werden auf dem Blog des Initiators gesammelt und ggfs. sortiert. Auf diese Weise entsteht relativ schnell eine reichhaltige Sammlung von Artikeln, die den Lesern nützliche Informationen liefern.

Für die beteiligten Blogger bietet sich die Möglichkeit, dass sie mehr Traffic auf ihrem Blog und weitere Links hinzubekommen, was wiederum die Suche in Google verbessert, doch dazu in späteren Ausgaben dieses Newsletters mehr.

Elke hat hervorragende Arbeit geleistet. Sie hat den Blog Karneval gut vorbereitet, hat wichtige Meinungsführer innerhalb der Blogosphäre geschickt eingebunden und bereits zum Start ca. 40 andere Blogger gefunden, die sich an der Veranstaltung beteiligen wollten.

Das Zwischenergebnis kann sich ebenfalls sehen lassen. Mit Stand vom vergangenen Wochenende waren es über 100 Artikel, die zum Thema „Wie gewinne ich neue Kunden“ geschrieben wurden.

Sollten Sie also den einen oder anderen neuen Kunden noch bedienen können, so wird sicherlich der ein passender Tipp für Sie dabei sein. Hier ist die Liste der bisher erschienen Blog-Beiträge.

## **Beiträge zum Business Blog Karneval**

**Interessante Zeiten** [Businesspläne bis zum Abwinken](#)

**Interessante Zeiten** [Balance halten!](#)

**PR-Kloster** [Anwenderbericht: Glaubwürdig informieren statt glorifizieren](#)

**Selfmade in Austria** [Lieber Kunde, stör mich nicht!](#)

**Steuerverluste** [Kunden gewinnen durch Überraschungen](#)

**Gerold Braun** [Akquise - Sicherheitsgurt im Geschäftsleben](#)

**Besserwerberblog** [Gründertagebuch: How to launch a blog?](#)

**Job & Joy** [Suchen wir nach Gründen warum es unmöglich ist oder warum es möglich ist?](#)

**Bernd Röthlingshöfer** [Sieh an, es klappt: Kundengewinnung ohne Kaltakquise](#)

**JobBlog** [Kunden gewinnen durch Weblogs?](#)

**Wissensagentur** [Ins Gespräch kommen - Akquise als Nebenprodukt effektiven Netzwerkers](#)

**Selfmade in Austria** [Sie suchen Kunden? Da sind sie doch!](#)

**Selfmade in Austria** [Was sagt Ihr Bauchgefühl?](#)

**Selfmade in Austria** [Gibt es den idealen Newsletter?](#)

**Selfmade in Austria** [Callcenter - Segen oder Fluch?](#)

**Selfmade in Austria** [Unternehmen müssen auch Geld verdienen!](#)

**Niels Pflaeging** [Gravitationsmarketing: "Unwiderstehlich" werden als Selbständiger und Einzelunternehmer](#)

**Writingwomans Autorenblog** [Akquise für Autoren II - Wie angle ich mir einen Verlag?](#)

**Edgar Geffroy-Blog** [Empfehlungsmarketing oder wie mache ich meine Kunden zu Top-Verkäufern?](#)

**Akquiseblog** [Telefonmarketing - das sagt das Gericht](#)

**CIO-Weblog** [Gastbeitrag von Jan de Vries: Mit System gegen das E-Mail-Chaos](#)

**JobBlog** [Produktives Arbeiten zu Hause](#)

**Exciting Commerce** [Marketeasing: Bernd Röthlingshöfer im Video-Interview](#)

**Thomas Scheuer, Scheuer Marketingberatung** [Was Kunden von selbstständigen Dienstleistern erwarten](#)

**Erich-Norbert Detroy, Detroy Consultants** [Echte Unternehmer braucht das Land - und unsere Kunden auch](#)

**Service Sells** [Ein Paar Schuhe mehr - jeden Tag](#)

**Service Sells** [Verpasste Chancen? Oder: wie man durch Nachhaltigkeit und Follow-up-Kontakten seine Abschlussquote erhöht und neue Kunden gewinnt!](#)

**Excellence-Blog** [Wie verführe ich meinen Wunschkunden?](#)

**Connected Marketing** [Blogs - Wissen verschenken für Neugeschäft](#)

**Anders denken** [Interview mit einem Ideen-Designer: Raik Adler](#)

**Tool Blog** [Schriften aus dem Wirtschaftsministerium](#)

**K2** [Akquise mit Netzwerken](#)

**Kubitz.net** [Marketing für Berater - vom Profi](#)

**biz4you** [Finden Sie Ihre neuen Kunden in der Zeitung!](#)

**Silkester erzählt** [Kein Abschluß ist kein Abschluß - Punkt. Oder etwa nicht?](#)

**Silkester erzählt** [Aus dem Archiv zum Thema Akquise gefischt](#)

**Job & Joy** [Eine Unternehmen hat keine Gefühle - die haben nur die Menschen in dem Unternehmen](#)

**Live Online Collaboration** [LEARNTEC 2006 - Bilanz der virtuellen Messestände für KMUs](#)

**txt94 - JobBlog** [Akquise per Email und die Geschichte vom Kieferorthopäden](#)

**Monika Birkner** [Akquise-Tipps für Blog-Karneval](#)

**Work.innovation-Blog** [Akquise hat mit Menschen zu tun](#)

**Streuverluste** [Zehn \(un\)gewöhnliche Ideen zur Kundengewinnung!](#)

**Tool Blog** [Was macht Ihr persönlicher USP?](#)

**Telefonakquise** [Ich hasse verkaufen- Aktionsplan](#)

**E-Learning-Blog** [Selbständig werden als E-Learning-Berater](#)

**Gastgewerbe Gedankensplitter** [Akquise: Behandle jeden Gast mit Respekt.](#)

**Textexperten** [Tutorial: Pressemitteilung schreiben](#)

**Textexperten** [Termin: Selbstständigentag am 11.11.06 in Berlin](#)

**Textexperten** [Existenzielle - Die Zeitschrift für Unternehmerinnen](#)

**Textexperten** [Drucksachen - Briefpapier, Stempel und Visitenkarten](#)

**Textexperten** [Buchtip: Treffpunkt Text. Das Handbuch für Freie in den Medienberufen.](#)

**Textexperten** [Buchtip: Gudrun Sonnenberg - Kollege Ich](#)

**Textexperten** [Buchtip: Ratgeber Freie](#)

**Textexperten** [Buchtip: Gitte Härter - Wie Sie im Internet Kunden gewinnen](#)

**Textexperten** [Buchtip: Erfolgreich im Cyberspace. Frauennetzwerke.](#)

**Live Online Collaboration** [Ergänzen Sie Ihre E-Mail Newsletter und E-Mail Aktionen mit eSessions](#)

**Kubitz:** [Recherchehilfe:Kunden finden durch richtige Recherche](#)

**Eva Engelken - Journalistenbüro für Wirtschaft & Recht:** [Die rechtliche Seite der Kaltakquise: Was ist erlaubt?](#)

**JobBlog:** [7 Merkmale der erfolgreichen Selbstständigkeit](#)

**Streuverluste:** [Faktoren, die die Kunden-Gewinnung beeinflussen können](#)

**JobBlog:** [Wie Sie Profil und dadurch Kunden gewinnen.](#)

**txt94 - Jobblog:** [Akquise ist immer!](#)

**Blog.zip-Marketing:** [Zeit für die Akquise: Zeitmanagement nach dem PAKO-Prinzip](#)

**Rund um's Büro:** [Wie kann eine effiziente Büroorganisation die Kundenakquise unterstützen?](#)

**Job & Joy:** [Kunden und Aufträge finden - aber welche? Soll man jeden potenziell möglichen Kunden annehmen?](#)

**Excellence-Blog:** [Sind Sie der Richtige für Ihren Kunden?](#)

Schon vor Beginn des Blog-Karnevals hat **Burkhard Schneider** vom Best-Practice Business-Blog begonnen, aus seinem Archiv Artikel zum Thema zusammenzustellen:

**Best-Practice-Business:**

\* [Die Hintertür-Strategie](#)

\* [Mit kleinen Geschenken kann man große Kunden gewinnen](#)

- \* [Risikostreuung ist gerade bei der Kundenakquisition wichtig](#)
- \* [Tipps einer erfolgreichen Akquisiteurin](#)
- \* [Ein Vertriebscoach als perfekte Starthilfe](#)
- \* [Wie man ohne Marketingbudget Aussteller auf einer Messe wird](#)
- \* [Gute Elevator Speech als Basis für Vertriebs-Networking](#)
- \* [Studentische Mitarbeiter sind potenzielle Kunden von morgen](#)
- \* [Die besten Vertriebspartner für den Einzelhandel befinden sich in unmittelbarer Nähe](#)
- \* [Durch Weiterbildung Kunden gewinnen](#)
- \* [Wie komme ich als Landschaftsgärtner an meine ersten 100 Kunden?](#)
- \* [Mach Deine Kunden zu Verkäufern](#)
- \* [Gute Vertriebspartner sind meist die halbe Miete](#)
- \* [Bestandskunden binden](#)
- \* [Mach Deine Kunden zu "Wiederholungstälern"](#)
- \* [Mit richtiger Positionierung wie von selbst verkaufen](#)

**Best-Practice-Business:** [Kooperieren statt inserieren: Vertriebsorientierte Kooperationsideen auf Gegenseitigkeit](#)

**Best-Practice-Business:** [Einseitige Vertriebskonzepte: Beispiele für Vertriebskooperationen](#)

**Meipor:** [Kundengewinnung durch Empfehlungen](#)

**Work-Innovation:** [Wie funktioniert Networking besser?](#)

**Interview-Blog:** [Interview mit dem Interview-Blog: Wie können Existenzgründer ihre potentiellen Kunden zu echten Kunden machen?](#)

**Torsten Schwarz** hat in seinem Archiv diese beiden Beiträge zum Thema des Blog-Karnevals gefunden:

**Marketing-Börse:** [12 Tipps, um bei Google ganz oben zu stehen](#)

**Marketing-Börse:** [Sechs Tipps für erfolgreiche E-Mail-Newsletter](#)

**Akquiseblog :** [Parabel von der Steckdose und dem Stecker - Die Beziehung zwischen Kunde und Verkäufer ist bidirektional](#)

**Excellence-Blog:** [Verkaufen, indem man beim "Jammern auf hohem Niveau" auf den "Deutschen Knopf drückt"](#)

**Streuverluste:** [Kunden mit Freundlichkeit und Verbindlichkeit gewinnen](#)

**Akquiseblog:** [Erfolgreichere Akquise durch offene Fragen](#)

**K2 :** [Das schriftliche Verkaufsgespräch - Checkliste: Fragen zur Eigen-Präsentation on- und offline](#)

**Streuverluste:** [Das kürzeste Verkaufsgespräch der Welt](#)

**Anders denken:** [Worst-case-Beispiele, um daraus zu lernen: Wie man ganz sicher keine Kunden gewinnt.](#)

**Selfmade in Austria:** [Kundenbindung statt Kundenfindung: Tipps, um dauerhaft in Erinnerungen zu bleiben](#)

**Einzelhandel:** [Akquisition ist Kundenbindung](#)

**Agentur Gorus:** [Neue Kunden finden durch eine Buchveröffentlichung](#)

**Writingwomans Autorenblog:** [Akquise - ein Thema für Buchautoren?](#)

Zum Abschluß des Karnevals hat Elke versprochen, eine pdf-Datei mit allen Links der zu dem Thema geschriebenen Artikeln zu erstellen. Ich werde in einem der nächsten Newsletter darüber berichten. Wenn Sie solange nicht warten wollen, verfolgen Sie das [Blog von Elke](#) und/oder mein eigenes [Job&Joy Blog](#), auf dem ich ebenfalls darüber berichten werde.

## **Teil 2: Persönliche Reflektionen**

### **Wegelagerer in Gestalt moderner Münz-PCs**

Von unserem letzten Urlaub hier im Haus eines Freundes auf Fuerte Ventura wusste ich, dass es ein kombiniertes Telefon/Faxgerät gibt, allerdings nur mit analogem Anschluß. Nichts mit DSL.

Da meine Aktivitäten gerade im letzten halben Jahr immer stärker das Internet mit einbeziehen, war ich schon entsprechend skeptisch. Am liebsten wäre es mir gewesen, ich hätte hier ein FON – Hotspot gefunden, aber da bin ich wahrscheinlich noch ein Jahr zu früh.

Eine meiner ersten Aktivitäten, nachdem wir unsere Koffer ausgepackt hatten, war also der Griff zum Telefon. Leider vergeblich. Das Telefon war zwar da. Der Empfang aber gestört. Mein PC-Modem meldete mir: „Kein Freizeichen“. Am Telefon selbst war auch nur Rauschen zu hören. Also nichts mit surfen von der Terrasse ☹ .

So machte ich mich also gegen 18.00 Uhr auf, um in einem der Hotels einen Internet-Anschluss zu finden. Viel Hoffnung hatte ich nicht. Hubert hatte mir erzählt, dass man unter dem Einkaufszentrum in Jandia „wireless“-Empfang hätte, das ist mir aber zu ungemütlich.

In einem der Hotels gab es zwar keinen wireless-Empfang, dafür aber ein paar Münz-PC, die gegen Bares den Anschluß an das weltweite Netz ermöglichten.

Ich warf also zunächst mal einen Euro ein, rief den Browser auf und konnte nach längerem Warten immerhin meine E-mails aufrufen und bearbeiten. Obwohl ich so schnell tippte, wie es nur ging, war der Euro rasend schnell verbraucht. Also noch einmal zwei hinterher geworfen.

Nach insgesamt 21 Minuten waren auch diese beiden Euros verbraucht, meine Mails nur zur Hälfte abgearbeitet und ich hatte auch keine Chance, mir eine Datei herunterzuladen, da ich ja nicht an meinem eigenen Rechner saß. Einen USB-Anschluß suchte ich vergeblich. Ziemlich unbefriedigend und verflucht teuer. Acht Euros die Stunde, das ist doch Wegelagererei!



Gefrustet gab ich auf und verließ das Hotel. „Da gibt’s doch das neue Golfhotel“, schoß es mir plötzlich durch den Kopf. Der Golfplatz ist zwar noch nicht offen, das Hotel war aber im Januar schon fertig. Vielleicht habe ich dort ja bessere Chancen.

Beim Hotel angekommen, nahm ich gleich mein Notebook mit in die Lounge, und siehe da. Es gab einen drahtlosen Internet-Zugang. Juchhee!

Eine kleine Hürde war allerdings noch zu überwinden: Ich musste mir zunächst einen Gutschein für die Benutzung kaufen. Zur Wahl standen verschiedene Angebote zwischen 7 Stunden für 7 Euro, einer Woche für 35 Euro und einem Monat für 55 Euro.

Als neuer Besitzer so einer Monatskarte ging ich anschließend hinaus an den Pool und siehe da, auch hier war der Empfang immerhin noch befriedigend. Jetzt konnte ich in aller Ruhe meine Mails bearbeiten und die vielen Blog-Nachrichten überfliegen. Und das alles an einem schönen menschenleeren Pool und angenehm warmer Luft.

Der Urlaub ist gerettet.

### **Teil 3: Faszinationen**

#### **Eine Terrasse zum Arbeiten und Träumen**

Die Terrasse auf der ich jetzt gerade sitze und schreibe ist wirklich sehr, sehr schön.

Im Moment ist es kurz vor sechs Uhr morgens und natürlich noch dunkel. Ich genieße es, in diesen frühen Stunden am Notebook zu schreiben oder meine Ideen in die Mindmaps zu tippen.

Jetzt gleich noch einmal zum Golf-Hotel, diesen Newsletter ins Netz stellen und dann den herrlichen Sandstrand entlang joggen. Wenn das kein phantastischer Tagesstart ist, was dann?

Und für heute Nachmittag freue ich mich auf den herrlichen Blick von dieser Terrasse, über den Hafen von Morro bis hinüber nach Gran Canaria. Bei sehr gutem Wetter kann man sogar den Teide auf Teneriffa erahnen.





*Am Horizont ist Gran Canaria zu erkennen*

Das ist wirklich eine Terrasse zum Arbeiten und Träumen!

Bis zum nächsten Dienstag,  
Ihr  
Jörg Weisner

PS: Wer würde sich über diesen Newsletter freuen? Senden Sie ihm eine Kopie.  
Vielen Dank!

Copyright © 2006, alle Rechte vorbehalten

Jörg Weisner betreut mit der team success Unternehmer, Freiberufler und ihre Teams, die mehr Gewinn mit weniger Stress erreichen wollen. Sein Coaching-Programm besteht aus vierteljährlichen Workshops, Telefon-Konferenzen, E-mail- und Telefon-Coaching sowie umfangreichen Anregungen, Checklisten, Ideen und Werkzeugen.

Sie dürfen den Newsletter „Mehr Gewinn mit weniger Stress“ gerne an Ihre Freunde und Kollegen weitersenden, vorausgesetzt, Sie lassen ihn so komplett, wie er ist. Der Autor ist Jörg Weisner. Sie können ihn erreichen über: [jw@team-success.de](mailto:jw@team-success.de).

**Bitte empfehlen Sie diesen Newsletter Ihren Freunden und Kollegen  
oder senden Sie ihn weiter.**





**Wir wachsen durch Ihre Empfehlung.**

Jeder kann diesen Newsletter über <http://www.team-success.de> bestellen.

Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr beziehen wollen, klicken Sie bitte auf den unten stehenden Link.

Wir werden Ihren Namen oder Ihre E-mail-Adresse an keine anderen Personen, Firmen oder Organisationen weitergeben.