

## Die TOP 111-Kundenfangmethoden – Neue Ideen für neue Kunden

---

Attention please: Brainstormingideen !!! Nicht mehr – und nicht weniger

IDEEN GESUCHT. Kleine, nette, witzige, großartige, günstige, sagenhafte, überraschende, überzeugende, einfache, schnell, liebe, persönliche, nicht ganz ernst gemeinte...

Akquise Ideen die ihr schon immer machen wolltet.  
Ideen die gut funktioniert haben und die ihr nicht noch mal machen wollt...

Alles ist erlaubt...

111 Ideen gesucht!

### 1. Nur einen Steinwurf entfernt

Also jemand geht herum, so 1 bis 2 Kilometer um die Agentur. Jede Straße, jedes Haus. Und macht von allen Firmen ein Digi Foto und notiert sich die Adresse und den Namen. Das wird alles gesammelt und ausgewertet. Haben die eine Webseite usw. Also, haben die eventuell Bedarf. Dann macht ihr ein Foto von eurem Gebäude. Nun kauft ihr Schachteln, in die ihr einen schönen Stein legt. Und einen A5 4-seitigen Flyer. Auf dem vorne die Headline steht: Eine gute Idee nur ein Steinwurf entfernt.

Auf den beiden Innenseiten sieht man die beiden Fotos, die durch eine gestrichelte Wurflinie verbunden sind. Der Kunde sieht sich selbst und Euch.

Auf die Rückseite ein kurzer Text mit der Ankündigung das man sich telefonisch meldet, Zwecks Terminabsprache. Das war's.

(Anmerk.: Foto könnte auch aus Google Earth sein, Ansicht von oben)

### 2. Akquise durch zufriedene Kunden

### 3. Präsentation mit Fachgeschwätz

ok., dann kümmern wir uns mal um Cheffes 20%. ;-)

Also mal ne ganz blöde Idee: Lade deine Zielgruppe zu einem Vortrag ein und bewerbe die Anwesenden in den ersten fünf Minuten mit jeder Menge Fachgeschwätz inkl. 30 PP-Folien. Danach eine Kunstpause und anschließend die Aussage: »Wer jetzt begriffen hat, was ich für ihn tun kann, darf den Raum sofort verlassen. Für alle anderen erzähle ich jetzt eine Geschichte.« Mal sehen, wieviele bleiben.

### 4. Gastro Idee. Würfel-Rabatt

Nehmen wir den Restaurantbesitzer der seine Kunden um einen Nachlass würfeln lässt.

Sie bekommen die Rechnung, der Wirt bringt zwei Würfel. Ihr höchster Nachlass werden 12 Prozent sein. Wenn Sie Pech haben nur 2 Prozent. Diese Masche bringt einen kleinen

Witzeffekt, bringt Sie ins Gespräch und wird weiter erzählt. Letztendlich funktioniert so etwas in Kneipen oder einfachen Restaurants. In der gehobenen Gastronomie wird mancher pikiert die Nase rümpfen.

5. [Eis für Kunden](#)

Die Akquisitionsidee des Tages:

Ich habe eben den Italiener in seinem Eiswagen abgefangen, ein paar Scheine in die Brusttasche gesteckt – und nun verbringt er den Rest des Tages damit, meine bevorzugt gewünschten Lieblingsneukunden (und natürlich meine liebenswerten Kunden) mit einem Erfrischungsgruß zu beglücken....

6. [Freelancer T-Shirt-Idee](#)

Meine Idee wäre, dass alle Freiberufler mal ein Tag im Monat mit einer T-Shirt Uniform auf der Strasse gehen, wo deren Webseite Name und Tel.-Nummer drauf zu sehen wären! (Ginge auch zum 25. Mai mit einem Handtuch über die Schulter – Handtuchtag!)

7. [Armbanduhren mit Botschaft](#)

Mal top-aktuell:

100 Armbanduhren kaufen.  
Hinten G.W.B. eingravieren lassen.

Text dazu: Geht nicht gibts nicht.

Raus an potentiell "hochwertige" Kunden.  
(Wie wäre es mit einer Datums-Uhr, deren Zeiger stehen, mit dem Hinweis auf einen Termin genau an dem Tag um die Zeit? War nur so ein Einfall)

8. [Tour de France](#)

Nun ... meckern kann jeder, ich find die Idee dieses Brainstormings gut und deshalb werfe ich auch mal eine in die Runde. Die hat bei uns so gut funktioniert, dass ich auf ca. 112 Briefe 14 Termine und 23 WV bekommen habe, m.E. kein schlechter Schnitt.

Basics:

- Adressqualifikation, das A und O, dazu gibts hier auch ein paar Treads, das will ich nicht näher ausführen
- Briefumschlag Standard C5 ohne Fenster, mit Füllfederhalter handbeschriftet, kommt besser

Inhalt folgender Brief:

Wie gewinnt man die Tour de France?

Sehr geehrter Herr KUNDE,  
das härteste Radrennen der Welt ist die Tour de France. Stellen Sie sich vor, einer der Radprofis müsste jeden Tag erst 35 km zum Start des Rennens fahren. Die benötigte Verpflegung hätte er bereits für das komplette Rennen im Rucksack dabei. Hätte dieser Sportler noch Chancen auf den Sieg?

Laut einer Studie von Forsa geht es den meisten deutschen Fach- und Führungskräften genau so. Mit einem Überhang von 300–400 Stunden müssten sie theoretisch 10 Wochen im Jahr zusätzlich arbeiten, um überhaupt „am Start“ zu sein. Mit einer Quote von fast 40% tragen diese Fachleute dabei einen großen Rucksack an Routinearbeiten mit sich herum.

Kommt Ihnen das bekannt vor?

Kann man dafür sorgen, dass Sie ohne unnötigen Ballast direkt an den Start gehen können?

Stellen Sie sich nun eine Lösung vor, mit der Sie den Überhang systematisch abbauen und den Ballast auf ein Minimum reduzieren können.

Das klingt zu schön, um wahr zu sein?

Wir haben in einem Projekt den Aufwand für das Vertriebscontrolling und Reporting von 7 Tagen pro Monat auf einen Doppelklick reduziert. Das ist eine Einsparung von 17 WOCHEN im Jahr. Dieser Kunde ist die «Hier steht meine Referenz und als Beiblatt war eine Fallstudie des Projektes» und beiliegend erhalten Sie die Fallstudie zu diesem Projekt.

Was würden Sie mit 17 zusätzlichen Wochen Zeit tun können?

Wenn auch Sie Ihren Ballast abwerfen und direkt an den Start gehen wollen, dann freue ich mich schon jetzt darauf, Sie persönlich kennen zu lernen. Ich rufe Sie am Donnerstag an, um einen Termin zu vereinbaren.

Mit freundlichen Grüßen usw.

Das ist die Vorderseite, den Kopfbogen müsst Euch jetzt mal denken, dazu gabs die Fallstudie meines Kunden.

Auf der Rückseite klebte ein echter US\$ und folgender Spruch:

„Sei höflich zu allen, aber freundschaftlich mit wenigen; und diese wenigen sollen sich bewähren, ehe du ihnen Vertrauen schenkst.“

George Washington prägte dieses wahre Wort und dieser „George Washington“ soll unser Versprechen symbolisieren, dass wir uns in einem Testprojekt erst bewähren wollen, ehe Sie uns Ihr Vertrauen schenken.

Dann nachtelefonieren.

Die akt. Doping-Fälle im Radsport waren hier eher noch positiv für den Brief ... Man hatte sofort einen Lacher, wenn man die Empfehlung aussprach, den USD auf einen ungedopten Radler zu setzten, sofern es das gibt. Die Frage, ob der Dollar echt ist, war immer ein guter Aufhänger, um mit den Kunden ins lockere Gespräch zu kommen.

#### 9. [Ein interaktives Schaufenster für IT-Anbieter](#)

Aufgebaut wie ein PC. Am Schaufenster kann ich mich wie bei einem PC per Handdruck

durch die Angebote des Fachmannes klicken.

Werbeeffect: Leute bleiben am Schaufenster stehen um zu testen und erfahren so nebenbei mehr über Angebot und Preise und die Sache spricht sich rum. Gut für Öffentlichkeitsarbeit.

#### 10. Luftballons

Man nimmt Luftballons und steckt in diese einen Zettel, beschriftet mit Rabatt/Gratisessen/Reise/etc.

Der Kunde kann sich einen aussuchen und muss dann solange den Ballon aufblasen, bis dieser platzt.

Könnte man auch mit der Größe variieren.

Große Ballons – kleine Preise – weil leichter aufzupusten.

Kleine Ballons – große Preise. Usw.

#### 11. Karte oder Küsschen?

Hier noch eine aus meiner Zeit bei den Leipzig Lions (American Football):

Unsere Cheerleader und Footballer sind mit Freikarten bewaffnet am Freitag Abend vor unserem Heimspiel in 2er Teams (je ein Spieler und ein Mädels) durch die Stadt gezogen und nach dem Motto: "Karte oder Küsschen" wurden die Freikarten verteilt. 90% wählten Küsschen, aber trotzdem ein Zuwachs an Zuschauern von vorher ca. 650 auf knapp 2.000.

Wir lernten daraus, dass ein Küsschen mehr Erinnerungswirkung hatte, als die vorher in Massen "einfach verteilten" Freikarten oder Flyer.

#### 12. Wer hat zuviel Geld und schenkt mir ein Auto?

Das ist eigentlich eine fette ebay Nummer. Sie berühmt, bekannt und haben noch ein Auto. Sie stellen ihr Angebot da rein, ihnen darf jemand ein Auto schenken. Dann dürfen alle sich hochbieten, wer für wie viel Ihnen eins schenken darf. Es gibt keine Ansprüche nichts – und sie müssen das mit dem Zusatz versehen – Autohändler sind natürlich auch recht herzlich eingeladen und Automarken – Ich sage ihnen, es wird zwar nur ein kleines Auto, aber das heißt eventuell Porsche. :-)

#### 13. Heft Anleitung zum Erfolg

Hallo Herr Hintze,

eine sehr erfolgreiche Werbeagentur könnte all ihr know-how in einem kleinen Heftchen niederschreiben und es an unzählige Mitbewerber schicken.

Beiliegend eine Rechnung. In der Hoffnung auf Bezahlung (wie es Adressverlage tun).

Oder auf Nachfrage weiterer Tipps hoffen. Die dann aber definitiv gegen Bezahlung.

Ich finde die Idee genial. Und sie ist garantiert neu.

#### 14. Werbebrief handschriftlich adressiert, ohne Absender

Es wurden SEHR gute Erfahrungen damit gemacht, den Werbebrief handschriftlich zu

adressieren und als Absender keine Firma anzugeben. Es scheint, dass so die Chance größer ist, dass der Brief ungeöffnet an der Sekretärin vorbei kommt.

15. **Erdbeertour**

Ich plane eine Route zu den Unternehmen, die mich kennenlernen dürfen. Mit einem stets vollgepackten Korb mit Erdbeeren oder kleinen Pflanzen gehe ich rein. Die Erdbeeren sind im Körbchen hübsch verpackt. Die Pflänzchen auch. Ich kenne natürlich durch meine Recherche meine Ansprechpartner. Und die dürfen sich dann ein Teil aus meinem Korb nehmen – inkl. Unterlagen bzw. und/oder Visitenkarte. Vereinbaren wir doch gleich einen Termin.

16. **Die Drei-Brief-Methode**

im ersten Brief steht eine Botschaft – im zweiten wird diese Botschaft deutlicher – und im dritten steht dann = eine Einladung, ein Vorschlag, eine Idee, ein Hinweis, ein Terminvorschlag..... (die Briefe sind keinesfalls so allgemein langweilige Geschäftsbriefe)

17. **Die AB- oder Zentrale-Methode** (hab ich noch nicht probiert, ist auch recht böse)

Also, Sie rufen das Unternehmen unter der Zentralnummer an. Wie sich hier gemeldet wird, wie Sie verbunden werden etc. pp. nehmen Sie auf. Diese Aufnahme schicken Sie dem GF (natürlich persönlich nur zu seinen Händen). Aber das ist glaube ich verboten..... nun ja, die meisten Chefs wären zumindest sehr erschrocken.

Kann man aber auch anders machen: engagieren Sie einen Schauspieler, der diese Aufnahme nachmachen kann, als Slapstick sozusagen. Sie laden zu einem Kommunikationssessen ein oder sonst was und hier wird vorgeführt.

18. **Einladung zum ausruhen**

Ein Hotel verschickt Flaumfedern mit dem Hinweis, dass das Kopfkissen wartet.

19. **Werben mit Freebie auf der Website**

Mailingaktion mit Zugangsdaten (Login + Passwort) zu Ihrer Website, wo nach erfolgreichen Login ein mit weiteren Argumenten wartet. z.B. abgespeckte Version eines Programms (Softwareentwickler), Cheat-Sheets, Zusammenfassungen, Artikel,.. (verschiedenste Branchen), usw. usf.

20. **Werbung mit dem Müllwagen**

Einmal pro Woche fährt die Müllabfuhr durch unser Viertel und sammelt das Altpapier ein. Die Überlegung war, diesen Müllwagen zu beschriften mit:

"SYSBO – hier könnte Ihr halbes Büro drin sein"

wurde wieder verworfen, aber eigentlich finde ich den immer noch gut....

21. **Müllsammelaktion**

Freitag Nachmittag oder Samstag Vormittag. Unter Einschaltung der Presse, anschließend Freibier und Gewinnspiel. Kunden oder Anwohner einladen, mitzumachen. T-Shirts, Flyer, Anzeigen etc.

Eigene Mitarbeiter und andere Freiwillige sammeln und entsorgen Müll. Jetzt noch den Bezug zum eigenen Unternehmen und dem Zweck der Aktion über eine gelungene Konzeption herstellen.

Passt gut für Firmen in kleineren/mittleren Gemeinden. In Kooperation mit einem örtlichen,

privaten Entsorger, den man so gleich als Kunden gewinnen kann, eine Aufräumaktion im Stadtpark, am Flussufer, in der Fußgängerzone oder im Schwimmbad.

22. [Marketing-Wichteln. Oder: Gute Ideen? Geschenk!](#)

Alles, was einem so einfällt, aufschreiben, zerknüllen und in einen Sack geworfen. Jede 10. Seite: "Mehr? Ihre Telefonnummer" zum Kunden bringen/schicken (dann als Karton, aber wir reden hier nicht über Umsetzung).

23. [Spende](#)

Wie wäre es eigentlich, wenn Agenturen das machen, was gewisse Kunden machen?

20% eines jeden Auftrags spenden wir an XYZ.

Jeder Kunde darf bestimmen, für welches Sozialprojekt vor Ort sich die Agentur engagieren soll.

<http://www.stille-taten.de/>

24. [Weltmeisterschaft I](#)

Oh, man könnte natürlich eine Weltmeisterschaft veranstalten:

Bsp.: <http://www.extremeironing.com/>

25. [Weltmeisterschaft I](#)

Oh, man könnte natürlich eine Weltmeisterschaft veranstalten:

Bsp.: <http://www.handy-weitwurf.de/>

26. [Weltmeisterschaft I](#)

Oh, man könnte natürlich eine Weltmeisterschaft veranstalten:

Bsp.: [http://de.wikipedia.org/wiki/Splashdiving#Splashdiving\\_World...](http://de.wikipedia.org/wiki/Splashdiving#Splashdiving_World...)

27. [Durch die Blume](#)

Die vor Jahren bei einem Kunden Wunder bewirkt hat und dabei so banal war, dass ich mich fast gar nicht traue, sie zu erzählen. Der Kunde wollte Termine bei Energieversorgern. Seine Versuche misslingen alle.

Meine Idee war: Einen schönen großen Blumenstrauß an die Chef-Sekretärin schicken. Mit einer Postkarte und der Bitte um einen Termin mit Ihrem Chef. Dazu eine kurze Agenda der Inhalte des Termins. Das war es. Auf 20 Anfragen gab es 15 Termine.

28. [Schnitzeljagd](#)

Für alle Laden- und Dienstleistungsgewerbe in einer Stadt oder Gewerbeverein.

Veranstalten Sie eine Schnitzeljagd durch alle Ihre Läden bzw. Unternehmen. Loben Sie eine schöne Siegesprämie aus die als Schatz an der letzten Station wartet. ....

29. [Flaschenrückgabestation](#)

Hallo, Spezialfahrzeugehersteller,

sponsert doch mal eine soziale Einrichtung mit 'ner mobilen Flaschenrückgabestation. Die stellt ihr einfach rund um Dissen und Nachttanken auf. Morgens werden die Dinger dann von Menschen aus dieser Einrichtung zu einem Laden gebracht und zu Geld gemacht.

Warum nur für den Regenwald saufen?

30. **Arschloch-Freitag**

Zur Förderung der internen Kommunikation. Kein politisch-korrektes Blamestorming, Tacheles!

Motto: Schöne Worte sind nicht wahr. Wahre Worte sind nicht schön.

Ich denke: Es würde die Richtigen treffen und die Besseren begeistern.

31. **Hotelzimmer mit längeren Öffnungszeiten**

Ich kann mein Hotelzimmer zwar tageweise buchen und auch zahlen, muss dies jedoch bis 10.00 Uhr verlassen haben. Bin ich jetzt z.B. auf einer Tagung, muss ich das Zimmer geräumt haben und kann mich danach weder duschen etc. Habe aber, um zum Hotel zu kommen ein Leihauto ... und wie buche ich das??? Auch tageweise, nur endet dieser Vertrag nicht um 10.00 Uhr. Antwort der Hotels auf meine Frage "ist bei uns in der Branche so üblich!!!" und ich lass mir das als Kunde sogar noch gefallen. Jetzt habe ich ein Hotel entdeckt, das nicht branchenüblich mit seinen Kunden umgeht und was glauben sie, wo ich mich jetzt einmiete, obwohl das Seminar in anderem Hotel ist.

32. **Fensterl – mit dem Hebekran**

Also wenn jemand nach einer Innovativen Idee sucht, ich hab da eine.

Aber die ist echt schräg. Also, sie bekommen raus, wo ihr Wunschkunde sitzt und bekommen irgendwie einen Termin. Okay! Dann leihen sie sich einen Hebekran und fahren vor das Gebäude und steigen durch das Fenster zum Kunden rein. Und begrüßen ihn mit dem Satz: „Wollen sie weiter auf ausgetretenen Pfaden gehen, oder lieber mit uns neue Wege beschreiten.“ (Wer sich das traut, bekommt von mir ein Geschenk, mit Widmung, ich sag nicht was, sonst stöhnen gleich wieder welche)

Na Herr Hintze,  
da wäre der Spruch „Wollen Sie auch hoch hinaus?“ doch passender.

33. **An der Tanke**

Hallo Ideen-Sucher, -Finder, -Nutznießer,

Das werde ich so nie durchbekommen ...

Sie haben ein Produkt das Sie garantiert nicht an der Tankstelle verkaufen können.. Also sagen wir mal Sie vertreiben SAP... (nur so als Beispiel)

----

Plakatwand in unmittelbarer Nähe einer Tankstelle mieten: Plakattext: „SAP gibt's jetzt bei der Tanke um die Ecke"... Da liegen Flyer aus, mit ihrem Angebot und Kontaktdaten...

Fortsetzung:

Im Flyer steht dann: „ganz so weit gehen wir nicht, aber SAP gibt es jetzt auch für Sie zu überraschend günstigen Konditionen... fast schon zum mitnehmen...“

Wer frequentiert denn die Tankstellen (strategisch günstig an einem Gewerbegebiet gelegen)... die mit den größten Spritschleudern.. und werfährt die?

Für die Ehefrauen gibt's die Aktion: "Dior gibt's jetzt an der Tankstelle um die Ecke!" ;)))

34. **Musik liegt in der Luft**  
Darum noch eine seriöse innovative Idee: Sie mieten für die Mittagspause ihres Wunsch-Neukunden vier Streicher (Das sind Musiker eines Orchesters, die Streichinstrumente spielen :-)) (Kosten ca. 400–1.000 €) Diese spielen für die Belegschaft 20 Minuten umsonst: Den Gefangenchor aus... Nein! Ein schönes klassisches Thema: Mozart. Es gibt genug. Und dann hinterlassen sie eine dazu passende Botschaft, z.B. Streichen Sie das :-), Nein! Eher wie: Guten Ton treffen, oder Anklang finden, oder ...
35. **Rasanter Düsenjet**  
Ganz einfach. Sie gehen zu dem Düsenjet-Verleiher um die Ecke und borgen sich so ein Überschall-Flugzeug aus. Dann steuern Sie selbstverständlich in Überschall-Geschwindigkeit und Tiefflug Ihre Wunschkunden an und werfen – punktgenau – vor deren Büroräumlichkeiten ein Fallschirm-Paket ab. Mit einer Aufschrift wie z.B.:
- "Schnell, präzise, ... "  
"Neue Wege ..."  
"Schneller als ein Wimpernschlag ... "  
"Ihre Mitbewerber werden nur ahnen können, welchen Vorsprung Sie haben..."  
"Einfach schneller da, wenn man uns braucht..."  
...
36. **Persönlicher Fahrradkurier**  
Ihr Mailing an GF Müller bringen Sie als "persönlich, wichtig, vertraulich" und als Fahrradkurier gekleidet persönlich bei GF Müller vorbei.
37. **Mitgliederwerbung mit Bonus**  
Viele kleine Sportvereine arbeiten mit Mini-Budgets. Hier käme ein Sponsorvertrag mit Leistungskomponente gut. Wenn Vereinsmitglieder Kunden bringen oder selber welche werden, gibt es Bonuszahlungen.  
Geht natürlich auch mit Musikvereinen. Mir sind nur einfach Bälle lieber als Geigen.
38. **Eiche pflanzen**  
Hier, eine Idee....
- Man schickt Kunden im Frühjahr einen Eichensamen, mit der Bitte, diesen einzupflanzen. Geknüpft an einen Wettbewerb, wessen Eiche im Herbst am größten ist, bekommt ein Möbelstück/Flasche Wein... was auch immer als Preis. Abzuholen im Laden, Presseeinladung etc.  
Außerdem ökologisch und für viele sicher spannend, wer hat denn schon mal ,ne Eiche gepflanzt?
39. **Internetportal**  
Der Hintergrund: die Stuttgarter Messe verlagert ihren Standpunkt aus der Stadt direkt neben den Flughafen. Dadurch ist die Region Neckaralb geografisch wesentlich näher an der Messe. Um Wirtschaft und Unternehmen aus Neckaralb bei Internetrecherchen von Ausstellern und Besuchern in einen Kontext zur neuen Messe zu bringen, haben wir dieses Portal ins Netz gestellt. Damit ist der Wirtschaftsförderung aus der Region geholfen und für meine Agentur ein Tool für neue Kontakte geschaffen worden.



40. [Werbebrief von der Putzfrau](#)

Wir haben vor vielen Jahren mal ein Mailing gemacht, dass wie folgt aussah:

- Werbebrief getextet und niedergeschrieben.
- Der Stil war eher ein Entwurf.
- Dann den Brief zusammengeknüllt und wieder glattgestrichen.
- Auf den Brief kam dann eine große gelbe Haftnotiz mit einem handschriftlichen Text so ähnlich wie:

Hallo, mein Name ist Natascha. Ich habe diesen Brief im Mülleimer meines Chefs gefunden. Wissen Sie, ich bin die Putzfrau hier. Da ich glaube, dass er nur aus Versehen in den Mülleimer gelangt ist, habe ich meinem Chef schnell geholfen und den Brief an Sie abgesandt. Sie finden den Brief doch auch gut, oder?

Bis bald

Natascha, Putzfrau

Die Resonanz auf diesen Brief war damals wirklich gut. Darüber hinaus hatte man immer einen guten Einstieg in das darauf folgende Verkaufsgespräch. Es gibt heute noch Kunden, die sich an diesen Brief erinnern und immer noch darüber lachen können.

41. [Zusatzservice Auto waschen](#)

Für alle Dienstleistungsanbieter, bei denen man sich etwas länger aufhält (Restaurants, Friseure usw.)

Bieten Sie eine Zusatzservice an: In der Zeit wo der Kunde bei Ihnen weilt, lassen Sie sein Auto putzen. Ich weiß, hiermit ist jetzt jede Menge Aufwand verbunden: versicherungstechnisch, das geeignete Personal (typischer Studentenjob ?), aber wir sind ja beim Brainstorming.....

Und wenn ich dran denke, dass ich am Wochenende wieder ran muss ... dann doch lieber in der nächsten Mittagspause, machen lassen. Auch wenn der Salat etwas teurer wird...

42. [Eiskalte Werbung](#)

Was auch immer sie verkaufen oder als Dienstleistung anbieten, verpacken sie es wasserdicht und frieren Sie es dann in einem kleinem Eisblock ein. Diesen stecken sie wiederum in eine Kühltasche und senden ihn an Ihre potentiellen Kunden.

Vorteil:

Einen Eiswürfel kann man nicht einfach entsorgen.

Er wird definitiv öfter angeschaut als ein einfacher Flyer etc.

... und wer hat schon einmal einen Eisblock bekommen?

43. [Ideensammlung zu Papier/Blog/Forum bringen](#)

Sammeln sie doch einfach alle Ideen und bringen sie diese in einem zu Papier/Blog/Forum. Ich warte schon auf die Tickermeckerer....

44. [Kondomrevolution](#)

Wäre ich IT-Dienstleister in Sachen SEO und Sicherheit: Bedruckte Kondomschachteln.

"..aber sicher!"

wobei SEO und Sicherheit – also Dinge wie Firewall, Intrusion Detection, Antivirus, Antispyware... mit eben Dingen wie Linkpopularität, Ranking, Keywords, Metatags, ... irgendwie gar nicht zusammen passen und völlig unterschiedlich sind. Hier lässt sich allenfalls Sicherheit mit einem Kondom verbinden und den Spruch benutzen "Ihr Netzwerk schützen Sie ja auch, warum schützen Sie sich nicht selbst".

45. **B2C-Messe bzw. Veranstaltung: Produkt-/Dienstleistungs-Puzzle**

Sie haben Produkt/Dienstleistung XY und lassen sich davon ein riesiges Puzzle bzw. einen Baukasten machen. Am besten große, leichte Bauteile (fallen gut auf). Messedamen verteilen mehrfach-redundant einzelne Bauteile. Jeder, der einen noch fehlenden Bauteil in der richtigen Reihenfolge (optional) bringt, bekommt etwas. Und/Oder der letzte fehlende Bauteil bekommt etwas Großes.

Noch nicht getestet sollte aber mal getestet werden ; -D

46. **Kostümverleih**

Da gibt es sicherlich verschiedene Kostüme, in die Sie steigen können, um zu Ihrem Wunsch-Kunden Kontakt aufzunehmen.

Als Ritter = ich kämpfe für Ihr Unternehmen

Als Narr = ich bringe nur gute Nachrichten

Als Diener = für Sie bin ich immer da

Als Bettler = bitte, bitte geben Sie mir....

Als General = für Ihre Schlachten bin ich am besten geeignet

Nun, das mag für Männer eher geeignet sein, aber Frauen sind viel kreativer und können da auch etwas draus machen.

47. **Frühstücken**

Jubiläum in einem Möbelhaus (kann auch anderes Geschäft sein). Also wird an dem Tag merklich früher aufgemacht und alle die im Schlafanzug oder Nachthemd kommen, bekommen ein Frühstück. Presse mit einladen.

Der Laden war brechend voll, da alle sehen wollten wer in Schlafsachen kam. (IKEA in HH, 1998)

48. **Stadtmarketing: Schaufensterwerbung „über kreuz“**

Und noch was: ist eher was für den Einzelhandel, für Stadtmarketing

also, die Einzelhändler, die sich zusammenschließen, gestalten Ihre Schaufenster neu: jeder wirbt für den anderen – dabei können durchaus "lebende Puppen" eingesetzt werden (ich weiß, das gibt es schon, aber nicht auf Gegenseitigkeit).

Und wenn das nicht geht, weil die Händler sich untereinander nicht leiden mögen (soll es ja geben), dann treten Pantomimen auf dem Marktplatz auf oder in der belebten Straße und verrichten Arbeiten, die eben vom Geschäft XY ausgeführt werden. Ist gut für Anbieter, die auch Kinder als Kunden haben: Brillen, Obst, Drogerie, Apotheke, Schmuck etc.

Die Menschen müssen erraten, um welches Geschäft es sich handelt und erhalten dann ein kleines Präsent oder einen Gutschein

49. **Zu Ihren Diensten**

Die Diener-Idee würde ich gern etwas weiter ausführen.

Speziell für den IT-Bereich wäre der IT-Butler eine Idee. Kommt aus England (woher auch sonst?).

Stellen Sie sich vor, sie haben ein akutes Rechnerproblem, rufen Ihren IT-Butler an und dieser kommt zu Ihnen. Im standesgemäßen Outfit natürlich, mit einem unscheinbaren Metallköfferchen am Arm und dem entsprechend distinguiertem Auftreten. Seine Aufgabe löst er unauffällig, ohne technisches Kauderwelsch oder gar peinliche Fragen. Mit britishem Unterstatement eben.

Wer es genauer wissen will, findet hier die Erfinder des Ganzen: <http://www.geeks-on-wheels.com/index.html>

50. **Bloß nicht...**

Ein A1 oder A0 Plakat, ach was sage ich, ein Superposter mit dem Foto von ... (einem unangenehmen Zeitgenossen) drauf, direkt vor dem Unternehmen gut sichtbar aufhängen. Mit der Headline: Nehmen Sie mich, sonst schicke ich Ihnen den auf den Hals.

51. **Akquise geht durch den Magen**

Laden Sie Ihren Wunschkunden zum Essen ein: reservieren Sie einen Tisch und schicken ihm diese Reservierung zu.

Geht auch mit Sekretärinnen.

Oder: Sie empfehlen einfach ein gutes Lokal, einen Event, ein gutes Hotel, ein Rezept.

Oder: Sie schicken ihm eine Pizza oder lassen über einen Partyservice ein Frühstück arrangieren.

Dazu dann schöne kurze Werbetexte.

52. **Massagetechnik**

Man schenkt dem möglichen Neukunden für zwischendurch eine Massage am Arbeitsplatz, bei der die Mitarbeiter vollständig bekleidet bleiben. Und mal richtig entspannen können. (ein wenig frisiert & modifiziert)

53. **Messe**

Ich verkaufe Messeflächen an Aussteller. Die größten Erfolge bei der Neukundengewinnung erreiche ich durch Besuche von Messen anderer Veranstalter.

1. Die Messen kann ich mir zu meinen Themen aussuchen.

2. gezielt finde ich dann ein sehr großes Potenzial an Unternehmen, die bereits sind sich zu zeigen.

3. Die persönliche Ansprache auf Messen kommt sehr gut an.

4. Ich kann sofort selektieren, in welcher Region der Kunde ausstellen möchte.

54. **FKK...**

Sie haben bei mir eine provokante Aktion mit massiger Berichterstattung eines unserer Bekleidungshäuser (Kleider Bauer) in Erinnerung gerufen:

Jeder der morgens nackt vor der Türe steht, konnte sich kostenlos neu einkleiden. Hunderte Nackte rannten am Tag der Aktion die Bude ein.

55. [Verkehrte Jahreszeiten](#)

Sommer, 30 Grad.

Lokale Händler lassen "Peruaner" in der Fußgängerzone auf Panflöten spielen. Dahinter ein Plakat: Denken Sie an Weihnachten, kaufen Sie JETZT!

Sommer, 32 (!) Grad:

Weihnachtsmänner, die Osterhasen verteilen...

Frei nach dem Motto: Bei uns sind Sie zu jeder Zeit willkommen!

Oder so! (-:

Bei mir sinds die Peruaner, weil die halt zur Weihnachtszeit in jeder Fußgängerzone aufspielen... Wiedererkennungswert zu anderer Jahreszeit!

Wir haben das mal mit einem kleinen Onlineshop gemacht... mit Schneegestöber auf dem Screen und allem drum und dran... kam klasse an!... einige haben sogar den weihnachtlichen

Geschenkverpackungsservice dazugebucht! ;)

56. [Quartiermeister](#)

Idee für Versicherungsvertreter beim Neukundengeschäft, frisch zugezogen

Deuten Sie beim nächsten Kirchtag ganz vorsichtig dem ortsansässigen PfarrerIn bzw. PastorIn an, dass Sie den Job des Quartiermeisters übernehmen. Kann Ihnen aus eigener Erfahrung versprechen, Sie haben innerhalb kürzester Zeit Kontakte zu den "oberen 10tausend" Ihrer Gemeinde/Stadt, werden von "wildfremden" Leuten zum Kaffee eingeladen und sind "Stadtgespräch". Ausprobiert in Neu Isenburg beim Kirchentag in Frankfurt.

57. [Ein Bierdeckel reicht](#)

Wir erinnern uns: Friedrich Merz: "Die Steuererklärung passt auf einen Bierdeckel!" Oder sollte sie. Kam aber nicht.

Also habe ich die Energiewertberechnung des Hauses (den Verbrauch an KWh pro Jahr und Quadratmeter) auf einen Bierdeckel gepackt inklusive Auflösung. Dies kann die Grundlage für ein Gespräch sein. Bekommen die Kneipen und Schützenfeste in der Umgebung.

So wieder nur ein kleines Bonbon. Erfolg noch nicht bekannt. Läuft erst seit zwei Wochen. Copyrights? Also liebe Energieberater in NRW, ich war zuerst da. Allen anderen viel Erfolg. Wer es übertragen kann...

z.B. Mietwagen: Tarife errechnen. Oder sind die zu kompliziert dafür?

58. [Hier eine schon erprobte Idee: Vitaminmarketing](#)

Ostereier mit eingelasertem Logo und nettem Spruch schicken (z.B. "Uns brauchen Sie nicht lange zu suchen...") das Gleiche an Weihnachten mit Walnüssen oder für zwischendurch mit Obstkorb-gelasertes Logo geht sehr gut auf Bananen, Äpfeln...

- Die Idee ist nicht meine, sondern stammt von Paul Kirchhof (<http://www.prima-werben.de>) Hat bei uns sehr gut funktioniert.
59. **Daumenkino**  
Ein Daumenkino-Heftchen erstellen & verschenken. Animation nach Bedarf (Werbefigur mit bestimmter Gestik, Motion). Es sollte klein & handlich sein. Und wenn die Animation "gut", einmalig witzig ist, dann werden die Meisten es behalten.. das ist, glaube ich der schönste Aspekt.
  60. **Glückskekse**  
(Ebenfalls sehr schlicht) Glückskekse! Darin aber statt "Glückssprüche", "Gewinnlose" enthalten. Menschen freuen sich über Spannung & Köstliches. Außerdem ist ein Glückskeks ein Symbol des Glücks & der Spannung (.schnell, was steht auf dem Zettel, etc.).
  61. **Fotos!**  
Jeder liebt sie, jeder bewahrt sie auf- ein Zeichen der Erlebnisse & Zeit. Ein Foto- Set mit Kulisse (passend zu dem Projekt ) aufbauen, Fotos mit bestimmten Requisiten schießen. Ausdrucken und labeln (mit eigener Homepage, Werbeslogan, oder, oder...) Die Fotos werden aufbewahrt, verschenkt oder aufgestellt- "Aufdruck" ist somit verewigt und erfüllt den Sinn" ich bleibe in Erinnerung".
  62. **Unverhüllt**  
Ein Stück wertvoll aussehender, schillernder, bunter Stoff, verknotet um eine Karte: Unverhüllte Wahrheiten gefällig? Coaching bei BS, Tel, www etc.
  63. **Gewinnspiel Fehlersuche auf Ihrer Webseite**  
Fehler, Ungereimtheiten auf der Webseite einbauen und von pot. Neukunden suchen und finden lassen.  
Im Newsletter, als Mailang, auf der Website, ... verteilen und zur Suche auffordern.
  64. **Nackig durchs Netz?**  
IT-Sicherheitsspezis: Postkarte, Mailing mit einer/einem nackten Frau/Mann drauf (inkl. obligatorischer schwarzer Balken). Text: "Wollen Sie wirklich weiter so durchs Internet surfen?"
  65. **Sanduhr**  
Senden Sie Ihrem Wunschkunden eine Sanduhr. Im Inneren der Sanduhr beschriften Sie das Glas (das muss natürlich schon bei der Produktion der Sanduhr geschehen) mit dem Satz:  
  
"Die Zeit vergeht langsam aber stetig."  
  
Der Satz wird erst sichtbar, wenn der Kunde die Uhr dreht und der Sand langsam abfließt.  
  
Dazu senden Sie einen Flyer mit der Aufschrift:  
  
"Nutzen Sie Ihre Zeit für das Wesentliche, wir kümmern uns um den Rest."

Darunter erläutern Sie in zwei bis drei kurzen Sätzen die wichtigsten Vorteile einer Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ergänzung:

Wenn ich Ihre Idee weiterverarbeiten darf?

Die Sanduhr beschriften ist sicherlich teuer!

Günstiger wäre folgende Variante:

Einfache Uhren entweder ohne Batterie oder abgeklemmte Batterie auf fünf vor zwölf stellen.

An den potentiellen Kunden schreiben: Es ist 5 vor 12, Zeit dass sie etwas machen....

Produkte? Energiesparen, Umbauen, Altersvorsorge, Fortbildung.....

#### 66. Hubschrauberlandung

Noch ne Idee: einen kleinen ferngesteuerten Hubschrauber (10 Gramm schwer, ca. 20 €)

Im Büro der Sekretärin auf dem Schreibtisch landen lassen, netter Spruch mit Logo "Wir würden gern bei Ihrem Chef landen...Wann passt es am besten?" Alternativ auch für Messen geeignet (Spielzeug für das Kind im Mann).

P.S. Ist auch geklaut, die Idee von einem Kunden von uns. So sind wir ins Gespräch und schließlich zum Auftrag gekommen

#### 67. Zündende Idee

Hier meine Idee:

Eine Streichholzschachtel bedrucken:

10 zündende Ideen für Ihr Unternehmen... und damit es länger brennt...

Kerze/Petroleumlampe gibt es bei uns (Name des Unternehmens mit Telefonnr.)

#### 68. Vakuumverpackt

Idee:

Dose Erdnüsse, Dose Cola, egal was, Hauptsache Vakuum...

umetikettieren:

ERWARTEN SIE VON UNS MEHR ALS NUR HEISSE LUFT

#### 69. Heiße Sache

Wunderschönes kleines Kästchen – drinnen ist ein Stück Grillkohle, Karte dabei: Ich hole Ihnen die Kohlen aus dem Feuer – Krisenintervention bei BS.

#### 70. Viechereien

So Hintze: Kauf dir ein paar Ziegenböcke (die stinken wenigstens anständig), binde denen ein rotes Halstuch um. Darauf die Nachricht: "Meckern bringt nichts. Wir helfen Ihrem Bock auf die Sprünge!" (eventuell kann man die Head noch was knackiger formulieren), Name Ihrer Firma, Anschrift und Telefonnummer drauf. So, dann marschieren Sie mit dem Viech zu Ihrem Kunden und verschwinden unter dem Vorwand, Sie müssten mal dringend aufs Örtchen. Tun Sie aber nicht, sondern machen sich aus dem Staub. Ich garantiere Ihnen, die Wirkung wird hoch sein und der Kunde/die Kunden kommen innerhalb kürzester Zeit mit dem Viech bei Ihnen angetrabt.

Ist doch klasse, oder? Neue Wege, andre Viecher ; -))

(Könnte man das Tier auch gegen einzelne Personen...sie wissen schon was ich meine... warum Ziege wenn man einen echte Bock schießen kann?)

Anhang:

Ich hab jetzt noch a bissl an der Head herumgefeilt: "Meckern gilt nicht. Wenn Sie keinen Bock haben, kommen Sie zu uns!"

Der Rest bleibt wie gehabt. Eventuell findet sich hier auf Xing noch ein Ziegenhirte, der Rabatt auf Ziegenböcke gibt?

#### 71. [Der Weg zur ersten Million](#)

Und damit wieder zum Thema – noch eine Idee: einen Cent auf eine Karte kleben: Hier der erste Cent zu Ihrer Million! Sie wollen wissen, wie es weiter geht?

Hallo Frau M.,

die Grundidee klaue ich Ihnen wahrscheinlich mal und werde sie für meine Zwecke etwas abwandeln.

Vielleicht so (Noch nicht zu Ende gedacht):

Hier der erste Cent Ihrer Außenstände. Den Rest bringt Ihnen der Forderungsmanager...

#### 72. [Koffeinkick](#)

20 Packung Idee-Kaffee (gibts auch in 250 gr), den an potentielle Kunden rausschicken.

Ganz nach dem Motto: Also wenn der auch keine gute Idee bringt, dann sollten Sie auf uns zurück kommen.

#### 73. [Bombige Idee](#)

noch ´ne Idee – nicht für Terroristen...

Verpacken Sie Ihre Botschaft in eine kleine gebastelte "Bombe" mit "Zündschnur dran". Ein Zettel, auf dem steht: "Wenn Sie wollen, dass Ihr Umsatz explodiert, dann ziehen Sie an der Schnur!"

Bombastische Grüße

P.S. Für alle Verfassungsschützer: Ich betone ausdrücklich, dass es sich nicht um echte Bomben handeln soll.

#### 74. [Sicher ist sicher](#)

Einen Glaskasten aus bruchsicherem Glas mit Bargeld füllen und auf die Strasse stellen. Motto: So sicher ist auch Ihre IT in unseren Händen...

Ob Sie nun 'echtes' Bargeld oder 'Blüten' nehmen, sei Ihrer Risikobereitschaft überlassen. ;-)

#### 75. [Gimmick – Abakus](#)

Habe auch mal kurz nachgedacht und das kam bei raus:

folgende Gimmicks verschicken

a) Abakus, mit dem Hinweis: ... wissen Sie noch, wie das funktioniert?

76. **Gimmick – Stadtplan**  
 b) Stadtplan, darauf eine ganz krude Verbindung eingezeichnet, mit dem Hinweis: ...es geht auch direkter/schneller....
77. **Gimmick – Knoten**  
 c) Faltblatt mit wunderschönen Seemannsknoten (Palstek, Achtknoten etc) mit dem Hinweis: ..manche Knoten sind sinnvoll (wahlweise auch: Knoten machen ist das Eine, Knoten zu lösen?)
78. **Schaufenstergucken**  
 Letztes Jahr... tausende von Frauen mit ihren (genervt blickenden) Freunden/Ehemännern im Schlepptau ziehen im Gänsemarsch am Balkon vorbei, auf ihrem weg zum Robbie Williams-Konzert in der Aol-Arena...
- So viele Schaufenster in der Straße, warum nur nutzt das keiner aus???!  
 BANNERIDEE...  
 „...auch an "SEINER" Handy# interessiert....?“  
 WIR haben SIE..., ...die Ideen zur Wunscherfüllung...“
79. **Wissen weitergeben**  
 Etwas kostenlos vom eigenen Wissen abzugeben, gerade in der Akquisition bzw. Kundengewinnung, ist schön, spannend, gewinnt Freunde und ist hoch effektiv.
- Dies hat mir bei minimalen Einsatz bisher vier Kunden eingebracht. Ich hätte natürlich auch eine Marketingaktion starten können. Aber jetzt habe ich noch Freunde gefunden und die Kunden kamen von alleine.
80. **Leerer Umschlag**  
 Für kleine Firmen. Schicken Sie Ihrem Zielkunden, am besten dem Geschäftsführer, einen Brief. Persönlich adressiert, die Adresse mit dem Füller auf bestes Kuvertpapier geschrieben. Senden Sie ein Wertsignal. Irgendwo Ihr Absender. Understatement. Jedoch: Schicken Sie nur den leeren Umschlag. Die Chance steht 30:70, dass Sie einen Anruf bekommen: Nanu, was ist denn da passiert ... Dann sind Sie dran: Nun haben Sie eine Akquise-Permit, bzw. bei denen, die sich nicht melden, eine Calling-Permit.
81. **Durch die Blume**  
 Und eine weitere Idee:  
 vertrocknete/verwelkte Blumen besser Pflanze (P.S. Habe einen Kunden, der kann Ihnen günstig vertrocknete Pflanzen anbieten) an Ihren gewünschten Neukunden senden:  
 Wenn Sie nicht wollen, dass es Ihren Kunden irgendwann ebenso ergeht...  
 Wissen Sie sicher, ob sich Ihre Kunden bei Ihnen wohl fühlen? Oder kann es vielleicht sein, dass es einer Auffrischung zu Ihren Kunden bedarf?  
 Oder für Sie speziell Herr W.: Damit Ihnen das nicht mit Ihren Debitoren/Ausgangsrechnungen oder mit Ihrem Geschäftskonto/Geldeingang so ergeht.... :-  
 )



82. **Gimmick – Chemiekasten**  
Also: (Ich mag Gimmicks, da der Mensch und ich im Besonderen ja gerne spielt...)  
d) (Kinder)Chemiekasten: alles hat seinen Anfang (...und dann eventuell: ich/wir haben/ daraus eine Berufung gemacht...
83. **Gimmick – Handpuppe**  
e) eine Handpuppe (Kasperle, Teufel, Großmutter, Polizist etc. ) ....wenn Sie mal wieder das Gefühl haben, in einem Kasperletheater zu sein .....
84. **Gimmick – Taschenlampe**  
f) Taschenlampe: .... es gibt viele Möglichkeiten, Licht ins Dunkle zu bringen
85. **Gimmick – Taschenradio**  
g) Taschenradio – Hinweis: falls Sie die gewünschte Frequenz nicht finden, liegt eventuell an den Batterien? Der Beschenkte wird dann hoffentlich das Batteriefach öffnen und findet dort die Botschaft: \*tschuldigung - Batterien haben wir leider nicht, aber.....
86. **Papiertaschentücher**  
Mailingidee... gebrandetes Päckchen Papiertaschentücher verschicken mit den Zeilen "Wenn Ihnen bei Ihrer (Telefon)Rechnung auch die Tränen kommen, wirds höchste Zeit das wir uns unterhalten ..."
87. **Kohle, Kohle**  
Was für meine Branche:  
Dem Kunden ein Stück Kohle in einer kleinen Schachtel schicken.  
Beipacktext: Mit meiner Hilfe kommt bei Ihnen mehr Kohle ins Haus.  
Freche Alternative: Mit meine Hilfe kriegen Sie soviel Kohle, dass Sie sie sogar verbrennen können.  
  
Aber vielleicht kann ich ja die Schachtel einem Ziegenbock um den Hals hängen, weil den find ich auch am geilsten von allem bisher...
88. **Ein Van, verspiegelt, so halt, wie man sich einen CIA-FBI-Van in einer US-Serie vorstellt, geparkt vor Wunschkunde (ideal: Verlag, Medien, Software). Zwei Typen davor in weißen Papieroveralls. Auf dem Wagen:**  
  
Wenn Sie ein Problem haben: 0179/.. .. . Wir sind sofort da.  
[www.meetingkiller.de](http://www.meetingkiller.de)
89. **Kinokarten**  
A) Kinokarten-Fake. Auf der Rückseite:  
"Nicht wirklich... Erst wenn Ihre Website sich selbst aktualisiert, werden Sie wieder mit Ihrer Frau knutschen gehen können!"  
  
B) Kinokarten  
"Jetzt, wo die Website sich selbst aktualisiert, können Sie ja auch mit Ihrer Frau knutschen gehen, oder? Das kann Ihre Website nicht?... tja"

90. **Terminbestätigung**

Dem potentiellen Kunden ein Schreiben schicken, in dem eine Terminbestätigung drinsteht. Mit einem Termin der so nah liegt, dass er reagieren muss (14 Tage?). Und ihn bitten, die Unterlagen bereit zu halten.

Wenn er anruft, kann man sein Produkt erläutern.

Wenn er nicht anruft, evtl. einen Tag vorher Sekretärin anrufen und mündlich bestätigen....

Schlimmstenfalls kommt eine Absage!

Noch nicht getestet

91. **Blumenstrauß**

Diese Idee stammt an sich aus dem privaten Bereich. Ist aber mit etwas Fantasie auf Business-Verhältnisse übertragbar:

Zur Abendeinladung bei Geschäftspartnern »vorher« – nämlich morgens – der Dame des Hauses einen Blumenstrauß mit ein paar netten Zeilen schicken ("Danke... die viele Arbeit... Anerkennung... ich freu mich schon..."). Bei der Begrüßung abends großes Hallo: "Sie sind das! Na das ist aber nett! So was Aufmerksames ...." – Der Punkt ist: Aufmerksamkeit für die, die nicht im Rampenlicht stehen. Analog also: Vorzimmer, Assistent ...

Hallo Herr Matthes, Sie werden lachen, das hab ich vor einiger Zeit genau so getan. Der Sekretärin einen Strauß Blumen geschickt mit einem Kärtchen dazu: »Vielen Dank für Ihre Unterstützung bei der Terminvereinbarung. Herzlichst Ihr...« Kam phantastisch an, die Dame kennt mich heute noch. Und Termine bei Ihrem Chef zu bekommen, wäre kein Problem mehr. Wenn ich noch welche brauchte. ;-)

92. **Scheck**

Was gibt es, das man anderen schicken kann, das sie nicht eventuell sofort wegwerfen? Einen Scheck.

Schicken Sie einen ganz normalen Scheck über 4,79 an Ihren Zielkunden – mit einem Begleitbrief:

"Liebe/r Frau/Herr TollsterZielKundederWelt,  
leider hat es bis jetzt in diesem Quartal noch nicht zu einem Termin in unserem Haus gereicht. Wir erlauben uns daher, Ihnen den Gegenwert der Kekse, die wir Ihnen selbstverständlich serviert hätten, als Gutschrift zukommen zu lassen.

Mfg bla

PS: Falls Sie dennoch Lust auf ein Gespräch ...."  
(oder so)

93. **Knisternder Briefinhalt**

Einen hab ich auch noch aus meiner langjährigen Tätigkeit:

Man hatte uns damals mal gesagt, dass nur die Werbebriefe wirken, an denen der potentielle Kunde schon von außen fühlen kann, wie wichtig der Brief ist. Sprich: Es sollte

knistern, wenn man den Brief anfasst.

Wir haben das damals für unsere Branche (Forderungsmanagement) wie folgt umgesetzt:

Kleiner Brief mit dem Aufhänger: Versalzen Sie Ihren Schuldnern die Suppe!  
Auf jeden Brief wurde ein kleines Tütchen Salz (bekannt aus Fast-Food-Restaurants) geklebt.

Einer meiner damaligen Partnern, hat damals sogar zu jedem Erstgespräch aus dieser Kampagne ein gekochtes Ei mitgenommen und begann das Gespräch immer mit dem Satz: "Jetzt können Sie Ihren Schuldnern auch noch ein richtiges Ei legen."

Er hatte damit Erfolg, bei mir hat es nicht so richtig geklappt. War wahrscheinlich nicht mein Stil und ist m.E. auch ein Zeichen dafür, dass sich jeder mit seiner Aktion auch richtig identifizieren muss.

#### 94. [Treffende Argumente](#)

Mailing:

Cover: Falls Ihnen mal die Argumente ausgehen sollten ...

Innen:

Pistole und Visitenkarte

"Man erreicht mehr mit einer Pistole und einem freundlichen Wort als mit einem freundlichen Wort allein." wird Al Capone zitiert. Was Sie mit uns erreichen können? (Überleitung zum Angebot) .....

#### 95. [Film, Film](#)

Engagieren Sie sich drei Leute: Kameramann/-frau, Mikrofon- und Kabelträger/in. Beim Besuch der Firma, in der Sie einen Termin mit GF Müller möchten, mit viel Chaos hinein. Sie vorwärts, Team "arbeitend" rückwärts: "Grüß Gott Business TV. Wie machen ein Interview mit Herrn Müller".

#### 96. [Posten bei XING](#)

Melden Sie sich bei Xing an, durchstöbern dort die Foren.  
Interessant könnte das Akquiseforum sein.

Legen Sie vorher Ihre Website lahm, das ist wichtig!

Machen Sie ein bisschen Wirbel, stellen alles auf den Kopf.

Dann posten Sie "die 100 Ideen..." und warten ab was passiert.  
Wirbeln Sie weiter, bloß nicht nachlassen.  
Machen Sie viele Rechtschreibfehler, das fällt auf und man fragt sich "tut er nur so.. oder ist er wirklich ..?".

Was es Ihnen bringt?

Aufmerksamkeit, vielleicht auch Kunden.  
Erfahrungsberichte teilt Ihnen gerne Christof Hinze mit!

97. **Akquise mit Leidenschaft**

Meine Idee wäre => Leidenschaft (siehe Steve Balmer)...

🔗 <http://www.youtube.com/watch?v=wvsboPUjrGc>

98. **Probesitzen**

Haben Sie z.B. einen innovativen, ergonomischen Chefsessel? Holen Sie sich zwei Träger. Vor der Tür dramaturgisch geschickt aufbauen und klingeln. Wie möchten, dass Sie/GF Müller – oder wer auch immer – sich mal so richtig wohl fühlt beim Probesitzen.

Funktioniert mit allen großen innovativen Geräten. Neuer Farbdrucker mit 3D-Scanner, Bilder etc.

Viel Spaß beim Umsetzen.

Ähnlich könnte es für Finanzdienstleister funktionieren. Mit dem Flipchart vor der Tür aufbauen. Darauf ein innovativer Einstieg zum Thema Hedgefonds o.ä. (Vorsicht, Tipp: Aktualitätsbezug!). Klingeln. Beim Öffnen mit dem Vortrag starten, als seien Sie im Seminar.

99. **Namenstag**

Schicken Sie Mailing zum Namenstag heraus. Und die Geschichte zum Vornamen, so hat man ein Thema.

100. **Valentinstag**

Schicken sie den männlichen Ansprechpartnern einen Blumenstrauß für die Liebe zu Hause, am Valentinstag. Nach dem Motto: sollten sie mal wieder nicht dazu gekommen sein, mit uns hätten sie diesen in aller Ruhe von der Wiese pflücken können.

101. **Boule-Turnier**

Schicken Sie an 9 Personen jeweils 3 Boulekugeln und laden diese zu einem Boule-Turnier ein. Bei Wein, in der Sonne.

102. **Die persönliche CD**

Finden Sie heraus, welche Band der Kunde besonders mag.

Kaufen Sie das neueste Album der Band, entnehmen Sie die CD und senden Sie das leere Cover an den Kunden. Dazu ein kurzes Schreiben:

"Die CD bringen wir Ihnen persönlich vorbei."

Zwei Tage später anrufen und "Lieferdatum" vereinbaren.

103. **Fallen gelassen**

Durch die Haupteinkaufsstrasse der Stadt laufen und alle 10 Meter sein Notebook auf die Strasse fallen lassen. Aufschrift auf dem Rücken: Notebook defekt? 📧

<http://mietnotebook.de>

Geht auch mit:

- Computern
- Porzellangeschirr
- ...

für

- Serviceunternehmen
- Einzelhandel
- ...

104. [Personalisierte Weinetikette](#)

Weinhändler suchen – Etikett bedrucken lassen mit dem Namen des Kunden.  
Individuell: Vin de Missbach

105. [Werben mit Geld zurück Garantie.](#)

Bei Unzufriedenheit mit unseren Seminaren gibt es Geld zurück Garantie!

106. [Kompass für meine Kunden](#)

Damit Sie wissen wo es lang geht! ;-))))))

107. ???

108. ???

109. ???

110. [Ausgeraubt](#)

Na ich bleib mal bei meinen Möbeln,  
neulich bekam ich den Hinweis eines Kunden, dass seine Bude aufgebrochen wurde, wurde sogar in 'ner Zeitung gedruckt, auf jeden Fall war sein Bett, welches er bei mir gekauft hatte ebenfalls entwendet worden. Ich bat ihn um den Zeitungsausschnitt --- vervielfältigen und dazu Möbel von... die sind so gut, die werden sogar geklaut...

Werbekampagne: stelle mir in dem von Ihnen geschilderten Kontext gerade eine Fotomontage mit einer Ameise die ein Bett/Möbelstück trägt vor. Verhältnis Ameise (klein) Bett (riesig). Kulisse Strasse, Wohnzimmer, Hauseinfahrt, ... Darunter steht so was wie

"Möbel von ... Die will jeder."

"Zurren Sie Ihre Möbel von ... fest."

"Begehrte Objekte von ..."

...

(Bitte den Texter Ihres Vertrauens kontaktieren \*g\*)

111. [Banken auf Neukundengang aufgepasst](#)

Für die Mädchen rote enge T-Shirts auf denen in weißen Buchstaben steht: Dispo Queen.  
Für die Jungs ein weißes T-Shirt auf dem in roten Buchstaben steht: Dispo King??

---

Schmankerl

Vielleicht mal eine reale Story – geht Richtung Guerilla, aber ist so live passiert und hat ganz versehentlich Aufmerksamkeit erregt.

Cebit vor ein paar Jahren.

4 Kollegen (2 Italiener, ein Deutscher, ein Araber) steigen vorm Messegelände aus einem schwarzen Mercedes aus. Schwarze Hose, weißes Hemd, schwarze Sonnenbrille, Schulterholster. Nicht für Pistolen, sondern für den Nokia Communicator. Kofferraum auf, schwarzes Jackett an und ab auf die Cebit.

Das Ganze hat eine Passantin beobachtet und mal vorsichtshalber die Polizei gerufen ... "Ja, Herr Wachtmeister, 4 bewaffnete Ausländer sind gerade aufs Messegelände gegangen..." Anhand des Kfz-Kennzeichens hat die Polizei ermittelt, das dies ein Nokia Firmenwagen ist. Also mit dem kompletten Einsatzkommando und Blaulicht auf die Messe, gleich mal den ganzen Stand abgeriegelt und so weiter... dann großes Gelächter, als man feststellte, dass das nur Promoter waren und im Schulterholster wirklich nur der Communicator steckte.

Wie gesagt, alles versehentlich passiert – aber wagt für ne Publicity... ging durch die gesamte Presse ; -))

---

### Gedanken zur Umsetzung

Hallo Herr Hintze,

ich hätte da ein paar fröhliche Fragen. Es sind übrigens die, die jeder Manager stellt, bevor er entscheidet, wird investiert oder nicht. Ganz gleich um was es geht – es sind immer diese vier Fragen:

1. Was ist die Idee, wie funktioniert Ihre Idee?
2. Welchen Nutzen bringt mir Ihre Idee?
3. Mit welchen Investitionen muss ich rechnen?
4. Wie fugt sich Ihre Idee in meine Strategie ein?  
Und welche Veränderungen wären in meinem Unternehmen notwendig, wenn ich Ihre Idee umsetze?

Bitte bedenken Sie: Ideen folgen Strategien. Strategien folgen Zielen. Wenn Ihr Projekt erfolgreich sein soll, ist es zwingend notwendig, obige Fragen zu stellen und präzise, eindeutig und für alle Teilnehmer nachvollziehbar zu beantworten. Frage 1 ist deshalb nicht ausreichend beantwortet.

P. S. Kundeneroberung kann ganz einfach sein. Wenn man sie strategisch betreibt.

