



www.people-to-people.de



people to people
Hauptstraße 40
45879 Gelsenkirchen
Tel: 0209 / 1776560
Fax: 0209 / 1776561
eMail: zentrale@people-to-people.de

06.02.13

Agenturnewsletter Februar

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

euch allen noch nachträglich ein gutes, gesundes und erfolgreiches 2013!!

Leider habe ich von euch keine Auswertungen für 2012 erhalten.

Meine eigene hat aber Interessantes für uns alle ergeben, was ich euch gerne mitteilen und zur Diskussion stellen möchte.

Bei mir war 2012 mein erfolgreichstes Agenturjahr überhaupt mit knapp 11.000.-€ Umsatz.

Wie kam das zustande, was sind die „Verkaufsschlager“?

M.M.n. liegt das Geheimnis in meiner Beharrlichkeit. So nehme ich möglichst ein kleines dem Anlass entsprechendes Verkaufsangebot mit, egal wo ich hingehere. In allen meinen Lebensbereichen bin ich die Frau von ptp. Was ich übrigens in aller Regel mit meinem Fahrrad bewältige. In der Zwischenzeit werde ich auch immer öfters von befreundeten Organisationen gefragt, ob ich einen kleinen Stand mache. Was dazu führte, dass ich 28 meist kleine Stände gemacht habe.

Ein weiteres Highlight 2012 war die im März mit Tobias Mohr vom Weingut Wilmshof durchgeführte Weinprobe. Sie war zwar mit 11 Teilnehmern nicht gut besucht, aber dennoch erfolgreich. So habe ich eine neue Weinabonnentin gewonnen und die Verantwortung im Treff International übernommen, dass immer genügend Wein da ist. So hat sich alleine der Weinumsatz im Treff International seither um ca 60 % auf gut 100 Fl/Jahr gesteigert – natürlich auch durch seine größere Attraktivität. Insgesamt stieg mein Weinumsatz auf 2.620.-€ 2012. Bisher 1.650.-/Jahr, also auch eine Steigerung um knapp 60%.

Eine Weinprobe mit Tobias kann ich nur empfehlen, es wird mit Sicherheit ein vergnüglich, genussvoller Abend, er ist sachkundig und humorvoll.

Zur Beharrlichkeit gehört auch, dass ich 2012 meine feste Verkaufszeit (mittwochs 18-19:30 h im Treff International) wirklich durch gefochten habe, also außer Krankheit und Urlaub, hat sie immer stattgefunden. Dazu lade ich mir meist Freunde, Kunden, Bekannte, Kollegen ein. Hier ist auch der einfachste Ort Bestellungen abzuholen. Durch die Regelmäßigkeit etabliert sich das langsam.

Wenn ich nicht konnte, habe ich möglichst rechtzeitig an meine Kunden einen Newsletter geschrieben, damit keiner umsonst kommt. Am erfolgreichsten war mein Newsletter „last minute Einkauf“ vor Weihnachten. Alleine dadurch kamen 4 Kunden, weil sie noch ein Geschenk vergessen hatten.

Dieser Kunden-Newsletter ist noch unstrukturiert und ohne Logo, va hier erhoffe ich mir von euch Hilfe. Ich denke auch das könnten wir standardisieren. So hat Hermann damit ja einige Erfahrung, ich glaube Gerrit auch. Schickt mir doch mal eure letzten Exemplare. Und vielleicht kann Hermann daraus ein „Formular“ machen für uns alle?

Das Wichtigste, was ich mir für 2013 vorgenommen habe: Junge Kunden für die Mithilfe bez. für den Aufbau einer eigenen Agentur zu gewinnen. Dabei habe ich 2 Kunden konkret im Auge. Was sind eure Ziele?

Anbei noch der Plan 2013, der von euren Vorschlägen, Ergänzungen, etc lebt! Bitte informiert mich immer, dann versende ich ihn gerne aktualisiert an alle.

Herzliche Grüße für heute

Elvira Dürr [elvira@t-online](mailto:elvira@t-online.de) 030-568 21 828