**Gesprächsleitfaden für Firmen**

**Hinweis: Bitte bearbeite nicht dieses Dokument, sondern lege dir zuerst eine eigene Kopie an.**

|  |  |
| --- | --- |
| Ziel | 1. Terminvereinbarung bei vertrieblichen Chancen
2. Informationsgewinnung
 |
| Meldeformel | * Guten Tag! Mein Name ist …

von **IHREM Sportverein xyz**  |
| Analyse Ansprechpartnerggf.EmotionalerEinstieg | * Kann ich bitte Frau/Herrn …. sprechen? (Zuständigen Mitarbeitern für Marketing und Sponsoring kontaktieren)
* Wenn nicht erreichbar oder unklar: Wer ist denn in Ihrem Hause Ansprechpartner für die das Thema Marketing und Sponsoring => Name
* Ich habe ein wichtiges Anliegen und ich bitte Sie mich zu verbinden. Danke!
* Klasse, dass ich Sie persönlich erreiche!
 |
| Guter Grund | * Die richtige Ansprache der Zielgruppe ist eine wichtige Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen.
* Ich rufe Sie heute an, um Ihnen und Ihrer Firma ein aktuelles Angebot zu machen, mit dem Sie als Firma ihre Zielgruppe, ihr Image und einen zusätzlichen Partner an der Seite gewinnen können!
* Wir arbeiten sehr gerne mit Firmen in der Region/Ihrer Branche zusammen, um die regionale Verwurzelung und den Widererkennungswert der Firma zu steigern.
 |
| Analyse zur Infogewinnung | Bevor wir Ihnen ein konkretes, lukratives und vor allem individuelles Angebot machen, brauche ich zunächst ein paar Informationen über Ihre Firma.Damit ich Sie ein wenig näher kennenlerne – und Ihnen ein individuelles maßgeschneidertes Angebot machen kann, von dem Sie wirklich profitieren - habe ich ein paar Fragen zu Ihrem Betrieb:* Haben Sie aktuell Partnerschaften mit Sportclubs? (Falls im Internet veröffentlich, dann die Frage vermeiden!)
* Welche Erfahrungen haben Sie mit Partnerschaften/Kooperationen gemacht?
* Was wünschen Sie sich von einer Partnerschaft?
* Wie interessant ist es für Sie, wenn Sie
1. sich in ihrer Zielgruppe präsentieren können?
2. ihre Produkte an der Zielgruppe vertreiben können?
3. ihre Firmenmarke stärker in der Region etablieren könnten?
4. Bei der Partnerschaft einen kompetenten Ansprechpartner bekommen, um die Unternehmensziele auch zu erreichen?
 |

**Sofern sich ein vertrieblicher Nutzen in der Firma abzeichnet:**

|  |  |
| --- | --- |
| Fragenaufwerfen | Aktuelle Statistiken zeigen, dass das Thema Sponsoring von vielen Firmen stark genutzt wird, um sich bei der Zielgruppe zu präsentieren. Die Frage die sich daraus stellt: „Wann haben sie das letzte Mal eine Partnerschaft als gewinnbringend wahrgenommen?“. Herr/Frau, Ihr Unternehmen ist bereits aktiv im Bereich Sponsoring und sie haben den Wert erkannt. Die Frage die sich jetzt stellt: „Wie kann die können wir sie noch weiter in dieser Strategie unterstützen, um weiterhin in ihrer Zielgruppe zu präsentieren? Die Frage, die sich an dieser Stelle für Sie stellt:* Wie können Sie diese Vorteile möglichst schnell nutzen?
* Wer unterstützt mich dabei?
* Was muss ich dafür tun?
 |
| Kontakt-Daten | * Hierzu habe ich ein interessantes Angebot für Sie, dass meine Kollegin/mein Kollege \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch vorstellt.
* Und genau da habe ich die passende Lösung für Sie!
* Ich schlage vor/empfehle,
* dass meine Kollegin/ mein Kollege \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ in den nächsten Tagen mit Ihnen gemeinsam Ideen entwickelt, wie er Sie konkret unterstützen kann.
* dass wir schon einmal einen Gesprächstermin vereinbaren, damit meine Kollegin/ mein Kollege \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ihnen das Angebot kurz und knackig vorstellen kann!
* Passt es Ihnen am Montag oder Dienstag vormittags um ….Uhr?
 |
| Dank | * Vielen Dank für den Termin. Sie werden sehen, es wird sich für Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen/Ihre Firma auf jeden Fall lohnen!
 |

Sofern sich **kein** vertrieblicher Nutzen in der Firma abzeichnet:

|  |  |
| --- | --- |
| Dank | * Vielen Dank für die wertvollen Informationen. Besuchen Sie uns doch einmal auf unserer Internetseite unter [www.dein-eigener-sportclub.de](http://www.dein-eigener-sportclub.de). Dort finden Sie weitere Informationen zu unserem Sportangebot und Leistungen.
* Es wird sich für Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen/Ihre Firma auf jeden Fall lohnen!
 |
| Verabschiedung |  |