

3

Runde

Kunden-Gewinnung

100%
Wissen
Genial direkt.

Die Kunst der Verführung braucht eine Bühne

Genießen Sie es auch, ganz nach Lust und Laune Musik zu hören? Da kann man sich immer wieder in eine andere Stimmung versetzen. Und sich in eine andere Welt entführen lassen. Ihren Kunden geht es ähnlich, wenn sie über eine neue Heizungsanlage nachdenken. Sie träumen davon, dass dadurch alles sauberer, schöner und bequemer wird und sie sich durch Energieeinsparungen mehr leisten können. Wie Sie Ihre Kunden bei ihrem Traum von mehr Lebensqualität unterstützen können und selbst dabei gewinnen, erfahren Sie hier ...



Mitmachen und ein
Musical-Wochenende
gewinnen!



3

Runde

Kunden-Gewinnung

100%
Wissen
Genial direkt.

Erfolgreich durch Kunden-Gewinnung!

Lieber **100 % Wissen**-Teilnehmer, unsere Wissensaktion **100 % Wissen** geht in die dritte und letzte Runde. Heute können Sie bei dem Thema „Kunden-Gewinnung“ noch mal so richtig Punkte sammeln. Wir freuen uns den Marketing Experten Professor Thomas Baaken als Paten zu begrüßen:

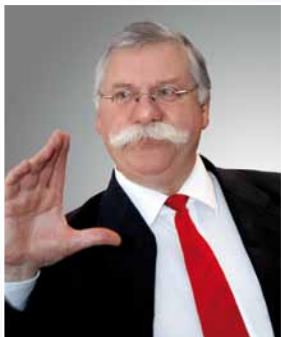
100 % Wissen: „Neue Aufträge an Land zu ziehen ist ja nicht so einfach und auch nicht jedermanns Sache. Kann man das lernen?“

Prof. Baaken: „Aber natürlich. Das ist neben der Kundenbindung das Kernziel des Marketings. In dieser Runde vermitteln wir, wie man für sich selbst Marketing machen kann und wie man nicht nur sein eigenes Leistungsspektrum und seine Produkte gut verkaufen, sondern auch das eigene Unternehmen im Markt positiv aufstellen kann.“

100 % Wissen: „Reicht da nicht Mund-zu-Mund-Propaganda?“

Prof. Baaken: „Die Weiterempfehlung durch Kunden ist und bleibt eines der ganz starken Marketinginstrumente. Wenn ein Dritter etwas über Sie sagt, wird dem mehr Glauben geschenkt, als wenn Sie es selbst über sich sagen. Man kann diese Empfehlungen auch aktiv anregen. Daneben gibt es aber viele Möglichkeiten, wie man neue Kunden im Markt überzeugt und gewinnt, ohne sich auf andere verlassen zu müssen.“

100 % Wissen: „Oft werden Fachhandwerker falsch gesehen. Umso wichtiger ist es zu wissen, wie man sich selbst kompetent darstellt.“



Prof. Baaken: „In dieser letzten Runde wird genau das vermittelt. Ein spannendes Thema, bei dem ich den Teilnehmern Erfolg und entsprechend gewinnbringende Erkenntnisse wünsche.“

Prof. Dr. Thomas Baaken,
Fachhochschule Münster, Lehr- und Forschungsgebiet: Marketing,
insbesondere Technologiemarketing und Internationales Marketing





Räuber in Latzhosen?

Selbst der solideste Fachhandwerker muss sich immer noch mit dem Image herumschlagen, zu den „Räubern in Latzhosen“ zu gehören. Fachhandwerker sind nach landläufiger Meinung teuer und das Ergebnis ihrer Arbeit nicht immer mängelfrei. Natürlich trifft dies nicht auf Sie zu und das können Sie sich bei der Kundengewinnung gezielt zunutze machen. Denn wenn Sie bei Ihren Kunden als kompetenter Berater und Problemlöser auftreten, der ein offenes Ohr für ihre Fragen und Wünsche hat und gezielt die richtigen Angebote machen kann, dann spricht sich das schnell zu Ihrem Vorteil herum.

Seien Sie also ebenso Fachhandwerker wie auch „Mundwerker“, der sich mit neuen Systemen im Detail auskennt, über Fördermöglichkeiten Bescheid weiß und die Anlagentechnik im Griff hat.

Gewährleistung oder Garantie, das ist hier die Frage

Kennen Sie den Unterschied? Die Garantie ist ein zwischen Käufer und Verkäufer abgeschlossener Vertrag, der dem Käufer eine unbedingte Schadensersatzleistung zusichert. Die Gewährleistung ist eine zeitlich befristete Nachbesserungsverpflichtung ausschließlich für Mängel, die zum Zeitpunkt des Verkaufs bereits bestanden.

Gebäudeautomation, das Zukunftsthema

Jeder Hausbesitzer möchte möglichst wenig Energie verbrauchen und möglichst viel Geld sparen. Eine gute Empfehlung ist dafür der Einsatz moderner Gebäudeautomation, durch die sich Betriebskosten massiv senken lassen.

Doch was ist eigentlich Gebäudeautomation (GA)?

Ganz einfach: Bei der GA werden alle Sensoren, Aktoren, Bedienelemente, Verbraucher und andere technische Einheiten eines Gebäudes miteinander vernetzt. So können Funktionsabläufe gewerkeübergreifend automatisch nach vorgegebenen Einstellwerten durchgeführt werden. Außerdem wird die Bedienung bzw. Überwachung der Anlage vereinfacht. Wichtig sind die dezentrale Anordnung der Steuerungseinheiten (DDC-GA) sowie die durchgängige Vernetzung mittels eines Bussystems. Unter einem Bus versteht man hier ein System zur Datenübertragung zwischen mehreren Teilnehmern über einen gemeinsamen Übertragungsweg. In der Gebäudetechnik wird z. B. der Europäische Installationsbus (EIB) verwendet.

Beim Einsatz von GA ist eine gewerkeübergreifende Zusammenarbeit und Abstimmung erforderlich. Das bedeutet aber nicht, dass sich Gebäudeautomation nur für die Ausrüstung von Neubauten eignet. Auch ältere Gebäude können nachgerüstet und somit Sparpotenziale genutzt werden.

Die Haupteinsparpotenziale sind:

60 % Strom bei Beleuchtung

40 % Strom für Klimatechnik

25 % Wärmeenergie zur Beheizung

Garantiertes Vertrauen durch Wartungsverträge

Moderne Anlagen benötigen natürlich ebenso eine regelmäßige Wartung und Kontrolle wie ältere Einrichtungen. Empfehlen Sie Ihrem Kunden daher in jedem Fall einen Wartungsvertrag. Schließt er diesen nicht ab, verkürzt sich die Gewährleistung auf zwei Jahre.

Sie können Ihren Kunden auf lange Zeit für sich gewinnen, wenn Sie ihn bereits im Vorfeld über alle Möglichkeiten und Risiken eingehend informieren und ihm die regelmäßige Wartung seiner Anlage ans Herz legen, die durch die Gebäudeautomation natürlich erheblich vereinfacht wird.



Hilfe, meine Heizung macht Geräusche

Viele Kunden sind verunsichert, wenn es in ihrer Heizung blubbert und pfeift. Gewinnen Sie das Vertrauen Ihres Kunden, indem Sie ihm die Ursache für Geräusche genau erklären. Mögliche Ursachen sind: Druckabfall im System und dadurch die Entgasung des Mediums, Pfeif- und Fließgeräusche an den Drosselarmaturen entstehen bei einem zu hohen Druck. Ein zu hoher Volumenstrom des Heizungswassers verursacht Fließgeräusche. Nehmen Sie Ihrem Kunden die Angst davor und schaffen Sie schnell Abhilfe.

Der „Mundwerker“ gewinnt

Man lernt nie aus. Und der Fortschritt macht nicht halt. Deshalb ist es gerade für den erfahrenen Fachhandwerker wichtig, immer auf dem Laufenden zu bleiben. Am besten ganz einfach, wie zum Beispiel durch Distance Learning mit dieser Wissensaktion. Außerdem kann man durch Schulungen und Seminare sein Wissen stets aktualisieren. Wilo bietet mit handlungsorientierten Schulungen eine Kombination aus Theorie und Praxis – das Lernen am Objekt. Rollenspiele und Aufgaben an realen Objekten sind dabei ein wesentliches Element.

Ganz wichtig für den beruflichen Erfolg ist die Schulung in Sachen Beratung und Verkauf, denn heute und in Zukunft wird der Handwerker immer mehr zum „Mundwerker“. Und sollte deshalb auch nicht auf den Mund gefallen sein.



Heizen nach Angebot oder Bedarf

Informieren Sie Ihre Kunden im Gespräch eingehend über neue Technologiekonzepte und deren Möglichkeiten. Das beweist Kompetenz und schafft Vertrauen. Als gutes Verkaufsargument kann zum Beispiel der Vergleich klassischer Angebotsheizungen mit bedarfsorientierten Heizungssystemen wie z. B. Geniax dienen. Ihre Kunden werden staunen, wenn sie erfahren, dass das Geniax-System die bedarfsgerechte, individuelle Wärmeversorgung einzelner Räume ermöglicht. Dazu wird jede Heizfläche mittels Miniaturpumpe mit der benötigten Wassermenge versorgt. Ventile können entfallen. Mit Geniax kann durchschnittlich 20 % Heizenergie eingespart werden.

Anwendungsvorteile von Geniax:

- 20 % Heizenergieeinsparung
- automatischer hydraulischer Abgleich
- bedarfsorientierte Vorlauftemperatur
- hohe Nutzungsgrade am Wärmeerzeuger
- Aufheizoptimierung
- hoher thermischer Komfort durch bedarfsgerechte Wärmeversorgung, Temperaturregelung raumweise mit hoher Regelstabilität und -genauigkeit sowie Schnellheizfunktion
- hoher Bedienkomfort durch individuelle Eingabe von Zeitprofilen, manuelle Übersteuerung möglich
- Einbindung in Gebäudeautomation möglich



„Die Kunst der Verführung“ – erfolgreiche Kunden-Gewinnung durch kompetente Beratung



Geniale Gewinne!

Die drei punktbesten Teilnehmer aus allen Runden können zwischen diesen genialen Gewinnen wählen.

Teilnahmebedingungen: Ausgenommen von der Wissensaktion sind Mitarbeiter der WILO SE und derer Tochtergesellschaften. Mehrfach-Anmeldungen werden vom Gewinnspiel automatisch ausgeschlossen. Gewinner der Preise sind die drei Teilnehmer, die die meisten Punkte in dem Wissensspiel am Ende der dritten Runde erreichen. Die Einzelheiten zur Vergabe der Punkte können unter www.100prozentwissen.de eingesehen werden. Bei Punktegleichheit entscheidet das Los. Die Gewinnerbenachrichtigung erfolgt schriftlich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die WILO SE wird die Daten der Teilnehmer im Rahmen des Gewinnspiels elektronisch verarbeiten. Sie haben jederzeit die Möglichkeit, der weiteren Speicherung Ihrer Daten zu widersprechen. Ihr Widerspruch ist zu richten an: brain@wilo.com

Bei **100 % Wissen** können Sie ganz einfach durch Ankreuzen gewinnen. Nicht immer sind die Fragen so leicht zu beantworten, wie man auf den ersten Blick meint. Sie haben unterschiedliche Schwierigkeitsgrade und eventuell sind mehrere Antworten richtig. Schauen Sie also genau hin! Die jeweils maximal zu erreichende Punktzahl ist auf dem Fragebogen angegeben. Sie können pro Runde maximal 100 Punkte erreichen. Wenn wir Sie jetzt auch in der 3. Runde begrüßen dürfen, macht das diesmal sogar satte 30 Bonuspunkte extra für Sie. Nach jeder Runde geben wir Ihnen Ihren aktuellen Punktestand bekannt. Vielleicht gehört dann schon bald einer dieser attraktiven Preise Ihnen.

Übrigens: Wer seinen Gewinn aus Dienst- oder Neutralitätsgründen nicht annehmen möchte, kann den Euro-Gegenwert für einen gemeinnützigen Zweck oder an eine gemeinnützige Organisation spenden. Wir würden in einem solchen Fall den Betrag im Namen des Gewinners überweisen.