

# Empfehlungsprogramm – nützliche Informationen und Tipps

Diese Tipps stammen von anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern am Empfehlungsprogramm.

Wir hoffen, dass sie Ihnen beim Werben neuer Kund\*innen helfen.

## **Inhaltsverzeichnis**

Tipps zum Identifizieren von Interessierten	1
Grundlegende Fragen für eine erfolgreiche Empfehlung	2
Zitate von Teilnehmenden am Empfehlungsprogramm	3



# Tipps zum Identifizieren von Interessierten

Hier einige Tipps dazu, wie Sie potenzielle Kund\*innen finden.

---

1. Suchen Sie nach Personen, die E-Mail-Adressen mit generischen Domains (z. B. @gmail oder @yahoo) oder ein Webmail-System nutzen.
2. Empfehlen Sie Google Workspace Unternehmer\*innen und Freiberufler\*innen.
3. Sehen Sie sich nach Unternehmen um, für die Mobilität und geräteunabhängige Tools wichtig sind.
4. Entwickeln Sie Ihre eigene Website, um die Vorteile von Google Workspace besser demonstrieren zu können.
5. Heben Sie hervor, dass Serverausfälle, Platzmangel und fehlende Speicherkapazität mit Google Workspace der Vergangenheit angehören.
6. Sprechen Sie darüber, wie intuitiv die Tools von Google Workspace sind.
7. Erklären Sie, dass die Eigenschaften und Vorteile von Google Workspace die Kosten mehr als wettmachen.
8. Erläutern Sie, welche Probleme sich mit einer Suite integrierter Tools lösen lassen.



# Grundlegende Fragen für eine erfolgreiche Empfehlung

Die richtigen Fragen sind der Schlüssel beim Werben neuer Kund\*innen.

1. Welche E-Mail-Plattform verwenden Sie?
2. Warum haben Sie keine E-Mail-Adresse mit Ihrer eigenen Domain?
3. Haben Sie schon einmal über die Vorteile nachgedacht, die eine E-Mail-Adresse mit dem Namen des eigenen Unternehmens hat?
4. Arbeiten Sie mit eigenen oder mit geleasteten Servern?
5. Haben Sie Probleme mit Spam, Datenpannen oder einer instabilen Netzwerkverbindung?
6. Nutzen Sie in Ihrem Unternehmen eine Cloud-Speicherlösung?
7. Spielt für Sie die Sicherheit Ihrer Daten eine wichtige Rolle?
8. Verbringt Ihr Team viel Zeit mit IT-Aufgaben?
9. Würden Sie gerne die IT-Dienste eines großen Unternehmens in Anspruch nehmen, ohne in Infrastruktur oder Wartung investieren zu müssen?
10. Würden Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von einer besseren Kommunikationsplattform profitieren?
11. Würden Sie Ihrem Team gern effiziente Tools zur Verfügung stellen, mit denen es produktiver arbeiten kann?
12. Haben Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die unterwegs oder im Homeoffice tätig sind und eine Lösung benötigen, um auf dem neuesten Stand zu bleiben und sich mit den anderen Teammitgliedern effizient auszutauschen?
13. Wie organisieren Ihre Mitarbeitenden ihre Aktivitäten und Termine? Nutzen sie einen Onlinekalender, der sich in Echtzeit aktualisieren lässt?
14. Wäre es von Vorteil für Sie, wenn Sie überall und mit jedem Gerät auf Ihre Dokumente zugreifen und geschäftliche E-Mails versenden könnten, selbst wenn Sie unterwegs sind?
15. Würden Ihre Mitarbeitenden davon profitieren, wenn sie in Echtzeit gemeinsam an Dokumenten oder Präsentationen arbeiten könnten, statt Dateien hin- und herzuschicken?
16. Benötigen Sie viel Speicherplatz?



# Zitate von Teilnehmenden am Empfehlungsprogramm

Hier finden Sie Erkenntnisse und Empfehlungen von anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

## Networking kontinuierlich betreiben

*„Ich habe Google Workspace allen meinen Kontakten empfohlen. Wenn man die Tools und ihr Potenzial kennt, ist es sehr einfach, neue Kund\*innen zu gewinnen.“*

– **J. O. Cota**

## Anforderungen recherchieren

*„Je genauer Sie die Anforderungen der potenziellen Kund\*innen kennen, desto besser wissen Sie, in welchen Bereichen sie von [Google Workspace] profitieren können.“*

– **G. Pereira**

*„Wenn Sie mit den Bedürfnissen potenzieller Kund\*innen und mit den Tools von [Google Workspace] vertraut sind, können Sie sehen, wie beide zusammenpassen.“*

– **H. Esguerra**

*„Wenn wir feststellen, dass bei Interessierten die Kommunikation oft nicht so klappt wie gewünscht, empfehlen wir Google Kalender und [Google Meet] – und die Kund\*innen sind begeistert.“*

– **E. Stumpf**

## Der Kundschaft Vertrauen vermitteln

*„Kund\*innen haben einfach ein großes Vertrauen in Google.“*

– **E. Stumpf**



## So wecken Sie das Interesse potenzieller Kund\*innen

*„Wenn ich sehe, dass ein Unternehmen eine E-Mail-Adresse wie @hotmail, @outlook oder @gmail hat, frage ich nach, warum keine Adresse mit der eigenen Domain verwendet wird.“*

**– J. Oscar**

*„Haben Sie schon einmal über die Vorteile nachgedacht, die eine E-Mail-Adresse mit dem Namen des eigenen Unternehmens hätte?“*

**– H. Esguerra**

## Die Vorteile der Google Workspace-Tools demonstrieren

*„Ich zeige immer, wie einfach das Arbeiten mit [Google Workspace] ist, und beginne die Demonstration mit meinem Postfach. Ich öffne, erstelle und teile Dokumente und demonstriere, wie ich mit meinem Team, dessen Mitglieder auf unterschiedliche Standorte verteilt sind, in Echtzeit zusammenarbeite.“*

**– J. E. Cota**

*„Wir müssen die Vorteile hervorheben, von denen ein Unternehmen profitiert, wenn die Mitarbeitenden gemeinsam in einem Dokument arbeiten und mit [Google Meet] über Videoanrufe oder Messaging kommunizieren können – und das alles über ein und dieselbe E-Mail-Plattform, von überall aus und auf jedem Gerät.“*

**– J. Andrade**

*„Viele Unternehmen arbeiten ohne Server, ohne Cloud und ohne Versionsverwaltung. Das kann zu schwerwiegenden Datenpannen führen, die sich mit [Google Workspace] vermeiden lassen.“*

**– E. Stumpf**