

# PETER NÄF

## karrierecoaching

### OUTBOUND-MARKETING – AKTIVER VERKAUF

#### Ist aktiver oder passiver Verkauf erfolgreicher?

Der Begriff Outbound-Marketing ist aus dem Telefonverkauf bekannt. Die Verkäufer gehen dabei unaufgefordert auf potentielle Kundinnen und Kunden zu. Sie versuchen ihnen aktiv z.B. Versicherungen zu verkaufen. Der Erfolg dieser Strategie hängt sehr stark von der Qualität des Adressmaterials ab. Je grösser das Bedürfnis der Kontaktierten nach dem Produkt, desto höher die Abschlussquote. Dieser Verkauf hat einen schlechten Ruf. Viele Menschen empfinden ihn als aufdringlich bis aggressiv. Im Gegensatz dazu wartet das Unternehmen beim Inbound-Marketing, dass die Kundinnen und Kunden den ersten Schritt tun. Im Beispiel des Telefonverkaufs beantworten Inbound-Verkaufsmitarbeitende eingehende Kundenanfragen. Die Herausforderung bei dieser Strategie besteht darin, von Kunden mit entsprechenden Bedürfnissen gefunden zu werden. Beide Verkaufsstrategien sind auch bei der Stellensuche erfolgsversprechend. Unternehmen suchen immer spezialisiertere Profile. Fach- und Führungskräfte haben ihrerseits immer klarere Anforderungen an Stelle und Arbeitsumfeld. Daher gehen beide Seiten bei der Suche gezielter vor und sprechen interessante Gegenparteien direkt an.

#### Initiativbewerbung als Outbound-Marketing Strategie

Bei der Inbound-Strategie aus Arbeitnehmersicht erstellen Bewerbende einen suchmaschinenfreundlichen und aussagekräftigen Auftritt auf sozialen Netzwerken (LinkedIn). Damit stellen sie sicher, dass Unternehmen mit interessanten Stellen sie finden können. Je aussagekräftiger das Profil, desto zielgenauer sind die Unternehmensanfragen. In dieser Konstellation verfolgt das Unternehmen die Outbound-Strategie indem es gezielt ein passendes Mitarbeitenden-Profil sucht. Wenn die Bewerbenden die aktive Strategie wählen, nennt sich das eine Initiativbewerbung oder Direktbewerbung. Auch diese ist wie oben genannt umso erfolgreicher, je genauer die Informationen über mögliche Stellen und das Unternehmensumfeld sind. Dafür müssen Bewerbende strukturiert und überlegt vorgehen. Denn der Großteil der Arbeit fällt als Research vor der Bewerbung an. Im Vergleich zum oben genannten Telefonverkauf handelt es sich bei der Direktbewerbung nicht um einen Produkte-, sondern eine Investitionsverkauf. Bei sorgfältigem Vorgehen kommt dies bei den Ansprechpartnern auf der Unternehmensseite gut an. Ich empfehle Fach- und Führungsspezialisten beide Strategien, die gleichermaßen zum Erfolg führen können.