

Preise/Erfolgs-Honorare

Alle Honorare und Stundensätze für Briefing-Gespräche und Telefonate etc. kalkuliere ich gemäß Auftragsvolumen für jede Anfrage neu.

Korrespondenz mit potentiellen Interessenten/Kunden und Versand von Informationsmaterial aufgrund meiner Telefonate

Der Zeitaufwand für Korrespondenz erfolgt ebenfalls nach Stundensatz.

Beispiel: Einladung per E-Mail auf die Homepage meiner Auftraggeber, mit kurzer Zusammenfassung der Daten aus meinem Telefonat mit den potentiellen Interessenten/Kunden sowie Versand von Informationsmaterial, ein Merkblatt und ein Kurzprofil per E-Mail an die potentiellen Interessenten senden.

Adressenpflege

Adressenpflege nehme ich in einem Arbeitsgang mit den Telefonaten und der Korrespondenz vor. Die Recherche erfolgt über Internet.

Telefonpauschale

Ich berechne eine monatliche Telefon-Bereitstellungspauschale. Gebühren für Telefonate in Deutschland sind enthalten. Sollten Telefonate mit dem Ausland erforderlich werden, so erfolgt ggfs. auch eine Abrechnung der Gebühren.

Erfolgshonorare

Für erfolgte Besuche beim potentiellen Interessenten/Kunden oder für Präsentation im Hause meines Auftraggebers sowie für persönliche Kennenlern-Gespräche (z.B. auf einer Messe etc.), die aufgrund meiner Akquise-Telefonate zustande gekommen sind etc.) erhalte ich pro Termin **ein Erfolgshonorar**.

Die Abrechnung der nachfolgend aufgeführten Leistungen erfolgt nach Zeitaufwand/ Stundensatz

Meine Anwesenheit bei Präsentationen beim potentiellen Interessenten/Kunden oder im Hause meines Auftraggebers - **zzgl. An- und Abfahrtzeit sowie Fahrtkosten**.

Erstellung von notwendigen Arbeitsunterlagen

Es handelt sich überwiegend um einmalige Arbeiten, die nur zu Beginn der Zusammenarbeit anfallen. Beispiele: (Formulare erstellen etc., Einrichten elektronischer- und Hardcopy-Ordner etc.), erstellen der Signatur für die Kunden-E-Mails etc.

Erstes Einlesen in die Thematik / Fachterminologie etc.

Hierbei handelt es sich z.B. auch um Arbeitsunterlagen, die ich mir intern für die maßgeschneiderte Bearbeitung der Kunden- Vorgänge erstellen muss.

Beispiel: Entwicklung eines auf die Belange meiner Auftraggeber abgestimmten Telefon-Fragebogens, Ausarbeitung von Konzepten etc.

Korrespondenz und Telefonate, die ich mit meinem Auftraggeber oder mit seinen MitarbeiterInnen aufgrund meiner Akquise-Tätigkeit führen muss - erforderlich werden, berechne ich ebenfalls nach dem Stundensatz.

Preisbindung für die Honorare/Stundensätze: wird jeweils individuell abgestimmt