

Geld verdienen mit Ihrem Telefon

Das Telefon als Arbeitsinstrument

Die Zeit, in der ein Telefon im Haus als eine Art Luxus angesehen wurde, ist seit vielen Jahren vorüber. Der "Fernsprechapparat", der bei seiner ersten Vorführung im Jahre 1878 lediglich als eine amüsante Spielerei abgetan wurde, ist heute aus dem geschäftlichen, wie auch aus dem privaten Bereich nicht mehr wegzudenken.

Das Telefon knüpft Verbindungen sowohl von Haus zu Haus, wie auch über Kontinente hinweg und hat nicht selten Leben gerettet und über Sein und Nichtsein entschieden.

Doch nicht genug damit, dass das Telefon wertvolle Sprechverbindungen rund um den Globus herstellt. Es eröffnet dem, der es recht zu nutzen weiss, auch so manche Chance, damit gutes Geld zu verdienen und sich eine Existenz aufzubauen. Dabei braucht man zur Durchführung der meisten Telefon-Jobs nicht einmal aus dem Haus zu gehen und kann die Arbeit vom Schreibtisch aus bewältigen.

Allerdings, wer sein Telefon als Arbeitsgerät benutzen möchte, sollte einige Dinge beachten, um erfolgreich zu sein. Dazu gehört das Wissen darüber, wie man ein gutes Telefongespräch führt, wie man sich vorbereitet, welche Möglichkeiten der finanziellen Verwertung es gibt, wie man seine ersten Kunden bekommt und welche Hilfsmittel man ausser der eigenen Stimme noch benötigt.

Seit Erfindung des Telefons haben sich viele technische Verbesserungen durchgesetzt. Auch die Zukunft wird uns noch so manche Erweiterung der Telefonhandhabung und seines Einsatzes beschere. Denken wir nur an Teletext, Videotext und die Computer-Technik, die mehr und mehr auch die Kommunikation nach aussen via Draht fördert.

Nach der irgendwann auch in Deutschland kommenden Netzverkabelung werden sich auf diesem Gebiet Möglichkeiten eröffnen, die wir heute noch nicht einmal ahnen können. Grund genug, den Arbeitsplatz von morgen - das eigene Heim - schon heute zu erkennen und mittels der bestehenden Gegebenheiten finanziell zu nutzen.

So telefonieren Sie erfolgreich

Haben Sie schon einmal überlegt, wie Ihre Stimme auf andere Menschen wirkt?

Hinter dieser banalen Frage verbirgt sich die Erkenntnis, dass man zwar täglich mit seinen Mitmenschen spricht, aber nur selten einmal Gelegenheit findet, sich selbst bewusst zu hören.

Hierzu eine kleine Begebenheit: Anlässlich einer Familienfeier hatte der Sohn des Hauses einmal ein Tonband laufen lassen und die verschiedenen Gespräche der Anwesenden aufgenommen.

Als er das Band später den Gästen vorspielte, geschah etwas seltsames: Jeder erkannte auf Anhieb den anderen Gast an deren Stimme - nur sich selbst nicht! Ja manche waren geradezu entsetzt, dass sie Inhaber der wiedergegebenen Stimme sein sollten und meinten, dass es sich um eine schlechte Bandaufnahme handeln müsse.

Diese Reaktion ist typisch und kann jederzeit und überall wiederholt werden. Tatsächlich fallen einem erst dann die Eigenarten der eigene Sprechweise auf, wenn man sie von anderer Seite wiedergegeben bekommt. Oftmals ist man dann erschüttert über das eigene Nuscheln, Verschlucken von Konsonanten oder Hineinfallen in oberflächliche Dialektsprechweise.

So aber hört uns der andere - auch der Gesprächspartner am Telefon. Deshalb sollte jedermann, der mit dem Telefon zu arbeiten gedenkt, zunächst Sprechübungen auf einem Tonbandgerät, einem Kassettenrecorder oder Anrufbeantworter machen.

Denken Sie daran, dass bei einer Kommunikation, die nur per Sprache erfolgt, jede Betonung, die Stimmhöhe, die Sprechgeschwindigkeit und sogar die sogenannten Redefüller, wie "äh, hm, jaja, soso" usw. eine besondere Bedeutung erhalten.

Wer sich eingesteht, dass er eine unvorteilhafte Stimme hat, sollte nicht gleich verzagen. Es gibt Möglichkeiten, durch gezielte Übungen den Klang zu verbessern.

Eine gute Gelegenheit, die nicht viel kostet, ist der Gesang. Versuchen Sie, wo immer es sich durchführen lässt, Ihre Stimme im Gesang laut und melodisch ausschwingen zu lassen. Nehmen Sie sich dazu ruhig einen Spiegel zur Hand und schauen Sie hinein. Probieren Sie verschiedene Klangfärbungen aus und pendeln Sie sich nach und nach auf diese melodische Sprechweise ein.

Ein hübscher Trick, seine Sprache zu verbessern ist es, wenn Sie beim Sprechen lächeln. Sie meinen das merkt am Telefon doch keiner? Irrtum! Sprechen Sie einmal mit grimmigem Gesicht aufs Tonband und einmal mit lächelnder Miene. Sie werden den Unterschied schnell herausbekommen.

Denken Sie daran, dass man zwar niemals monoton sprechen sollte, dann aber, wenn es um gezielte Informationen geht - wie zum Beispiel Adressen oder Telefonnummern - die Aussprache sauber und gut verständlich sein muss.

Das ist besonders dann wichtig, wenn bestimmte Aussagen mitgeschrieben werden sollen. Deshalb wiederholt man Adressen, Rufnummern und dergleichen am besten noch einmal.

Sehr wichtig für ein gutes Telefongespräch ist die Vorbereitung. Ordnen Sie Ihre

Gedankengänge möglichst bevor der Gesprächspartner den Hörer abhebt, und lernen Sie, Ihre Rede kurz aber höflich zu formulieren.

In vielen Fällen kann man sich für die Anrede eines Fremden einige Standardsätze zurechtlegen und ohne weiteres vom Blatt ablesen. Wenn dabei nicht geleiert wird und man sich nicht verhaspelt, wird der Gesprächspartner gar nichts bemerken.

Ein erfolgreicher Telefonverkäufer gliederte seine Gesprächsvorbereitung in folgende Punkte auf

1. Wen muss ich sprechen?
2. Wem kann ich es auch sagen?
3. Wann rufe ich am besten an?
4. Wie lange wird das Gespräch etwa dauern?
5. Wie verläuft das Gespräch, wie sollte es verlaufen ?
 - a) Einleitung (Wohlbefinden erfragen, Gemeinsamkeiten)
 - b) Bezug auf letztes Gespräch/auf Angebot/ auf Inserat (wann, wo, was?)
 - c) Aufmerksamkeit + Interesse wecken (wie, mit welchen Fragen?)
 - d) Angebot, Leistung, die Information präsentieren
 - e) Teilnehmer-Reaktion berücksichtigen (Was könnte er sagen?)
 - f) Wie könnte man Einwände behandeln und beantworten?
 - g) Wie verbleiben wir? Was passiert nun? Terminabsprache?

Weiter gehört zur Vorbereitung, dass Unterlagen, Notizpapier - auf fester Schreibunterlage - und Schreibzeug bereit liegen.

Nebengeräusche wie Radio, Fernseher, offenes Fenster sollten ausgeschaltet werden. Ebenso stört die Pfeife, Zigarette oder ein Kaugummi im Mund.

Rechtshänder sollten immer den Hörer in der linken Hand halten, um mit der rechten Hand schreiben zu können.

Manch ein Anrufer kommt nur deshalb schwer zum Zug - und verplempert teure

Telefongebühren - weil er sich ungenau ausdrückt und es zu lange dauert, bis der Teilnehmer begreift, was der andere eigentlich will.

Oft wird auch die Auffassungskapazität des Partners überschätzt. Wirksamkeit liegt besonders bei einem Telefongespräch in kurzen Sätzen.

In einem ausgewogenen Gedankenaustausch sollte das Wort "Ich" so wenig wie möglich verwendet werden. Es ist zwar das Wort, das ein jeder am liebsten spricht, aber am Telefon sollte es zu Gunsten des Wortes "Sie" oder des Namens des Gesprächspartners zurückstehen.

Nehmen Sie Ihr eigenes Telefongespräch einmal zur Kontrolle auf Band auf und zählen Sie die Worte "Ich". Überwiegen sie die anderen, muss noch ein bisschen Selbstdisziplin geübt werden.

Um Missverständnisse und Hörfehler am Telefon auszuschliessen, hat es sich bewährt, bestimmte Namen und Begriffe zu buchstabieren. Hierzu gibt es für den deutschsprachigen Raum folgende allgemein gültige Buchstabier-Regeln:

A = Anton	O = Otto
Ä = Ärger	Ö = Ökonom
B = Berta	P = Paula
C = Cäsar	Q = Quelle
CH = Charlotte	R = Richard
D = Dora	S = Samuel
E = Emil	T = Theodor
F = Friedrich	U = Ulrich
G = Gustav	Ü = Übermut
H = Heinrich	V = Viktor
I = Ida	W = Wilhelm
J = Julius	X = Xanthippe
K = Kaufmann	Y = Ypsilon
L = Ludwig	Z = Zacharias
M = Martha	
N = Nordpol	

Hängen Sie diese Buchstabiertafel möglichst in Augenhöhe über Ihren Telefonapparat, so dass Sie sie immer zur Hand haben.

Verkaufsanbahnung per Telefon

Trotz einiger Einschränkungen durch den Gesetzgeber gibt es auch heute noch verschiedene Unternehmenszweige, die ihre Dienstleistungen per Telefon anbieten. Es sind dies in erster Linie Anlage- und Vermögensberater, Versicherungen, Kreditvermittler, Verlage und Firmen mit einem Aussendienst-Staff.

Besonders aktiv sind in den letzten Jahren Telefonwerber für

Warentermingeschäfte geworden. Da diese Aktivitäten jedoch überhand nahmen, sah sich der Gesetzgeber genötigt, solche Tätigkeiten weitgehend zu untersagen.

Ausnahmen sind dann gestattet, wenn der Angesprochene selbst den Anruf gewünscht hat oder wenn berechtigter Grund zu der Annahme besteht, dass der Angerufene mit dem Anruf uneingeschränkt einverstanden ist. Letzteres kann dann der Fall sein, wenn der Teilnehmer bereits ähnliche Geschäfte getätigt hat, oder gar auf einer Interessentenliste steht.

Trotzdem empfiehlt es sich bei Verkaufs- und Werbegesprächen eine eventuell als Belästigung auszulegende Kontaktaufnahme nur sehr behutsam anzuknüpfen. Das wird am zweckmässigsten in der Weise geschehen, dass man erst einmal kurz anfragt, ob der andere ein Gespräch in dieser und jener Sache zu führen bereit ist.

Beispiel:

"Herr Schneider, wir haben eine Information, nach der Sie Interessent für Geldanlagen sind. Wären Sie bereit, sich einmal 5 Minuten mit mir über ein äusserst interessantes Angebot auf diesem Gebiet zu unterhalten?"

Sagt der Angerufene zu und möchte mehr über Ihre Offerte hören, dürfen Sie ihm das Angebot unterbreiten. Sie sollten erst dann auch den Namen der von Ihnen vertretenen Firma nennen.

Gibt der angerufene Teilnehmer zu erkennen, dass er kein Interesse hat, so entschuldigen Sie sich und verabschieden sich. Einige Firmen führen für ihre Mitarbeiter sogar spezielle Schulungen durch, um auf dem Gebiet der telefonischen Verkaufsanbahnung das nötige Rüstzeug zu vermitteln.

Die aus Anzeigenwerbung resultierenden postalischen Anfragen werden dann von den so geschulten Kräften persönlich aufgearbeitet und mit den nötigen Informationen versehen. So kann das Telefon manchen vergeblichen Weg und viel Zeit sparen helfen.

Die telefonische Verkaufsanbahnung kann aber auch für eine andere Person erfolgen. In diesem Fall macht der Telefonwerber nur die Vorarbeit. Er erzählt dem Teilnehmer etwas über das neue Produkt oder die angebotene Dienstleistung und verabredet den Besuch eines Firmenmitarbeiters.

Wird durch diese Vorbereitung ein Verkaufsabschluss getätigt, erhält der Telefonwerber oder die Telefonistin eine entsprechende Anteilsprovision. Solche telefonischen Werbeaufträge werden von einigen Firmen auch als eine Art Heimarbeit vergeben.

Voraussetzung für den Erhalt solcher Aufträge sind Gewandheit, Einfühlungsvermögen und eine "Telefonstimme".

Passende Vertragsunternehmen finden Sie entweder dadurch, dass Sie die

Zeitungen nach entsprechenden Angeboten absuchen oder sich einfach als Telefonwerber (Telefonakquisiteur) bei Versicherungen, Anlageunternehmen usw. vorstellen.

Da Sie auf telefonischem Gebiet arbeiten möchten, ist es nur logisch, wenn Sie solch ein Vorstellungsgespräch dann auch zunächst erst einmal telefonisch einleiten. In der Public Relation-Abteilung kann man sich dann gleich ein Bild von Ihnen machen.

Telefon-Bereitschafts- und Auftragsdienst

In jeder grösseren Stadt gibt es Unternehmen, die auch in der Nacht oder am Wochenende telefonisch erreichbar sein müssen. Das sind beispielsweise Autovermietungen, Taxiunternehmen und bestimmte Dienstleistungsbetriebe.

Da man aber für die Zeit nach Feierabend nicht extra zusätzliche Bereitschaftsleute einstellen will, suchen diese Unternehmen manchmal nebenberufliche Mitarbeiter mit Telefonanschluss, der Tag und Nacht besetzt ist.

Die Kunden rufen nach der offiziellen Geschäftszeit die bekanntgemachte Bereitschaftsnummer (also beispielsweise die Ihre) an und tragen ihre Wünsche vor. Dieser Auftrag wird dann entweder von der Telefon-Bereitschaft an eine zuständige Privatnummer weitergeleitet oder - je nach Vertragsbedingung - gleich ausgeführt. Abgerechnet wird nach Bereitschaftspauschale plus der erforderlich gewordenen Einsätze.

Ähnlich verhält es sich mit einem telefonischen Auftragsdienst. Hierdurch wird den Kunden die Möglichkeit gegeben, ausserhalb der Geschäftsstunden Aufträge zu tätigen und Anfragen beantwortet zu erhalten.

Zwar gibt es heute bereits in den meisten Betrieben Anrufbeantworter, aber erstens sind durch ein solches Gerät keine Gespräche möglich, zweitens ist die Sprechkapazität begrenzt und drittens scheuen sich immer noch viele Menschen davor, auf einen Anrufbeantworter zu sprechen.

Der persönliche Sprechkontakt ist nicht ersetzbar.

So bieten verschiedene Firmen nebenberuflichen Kräften Pauschalbeträge an, für die die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen nach Feierabend dann die Anrufe von Kunden entgegennehmen, registrieren oder gleich bearbeiten.

Geeignet ist ein solcher Auftragsdienst bzw. eine solche Telefongesprächsannahme besonders auch für Vertreter, Wartungs- und Kundendiensttechniker oder ähnliche Berufe während der Tagstunden.

Hier werden dann beispielsweise Besuchsanforderungen oder Wartungsaufträge entgegengenommen und weitergeleitet. Mit etwas Geschick kann man Telefonbereitschafts- und Auftragsdienste für mehrere Firmen übernehmen. Zu

diesem Zweck bedarf es aber einer neutralen Service-Bezeichnung, so dass sich kein Auftraggeber getäuscht fühlen kann.

An einer Pinnwand über dem Telefon hängen dann die entsprechenden Kontaktnummern, Dienstleistungen usw. und werden, je nachdem worauf der Anrufer Bezug nimmt, verwendet.

Voraussetzung für einen solchen Mehrfach-Service ist jedoch, dass immer jemand zu erreichen ist und die Abwicklung der Aufträge schnell, korrekt und anstandslos erfolgt. Im Laufe der Zeit wird man sich eine Kartei mit den wichtigsten Kunden, deren Telefonnummern und sonstige Informationen anlegen, mittels der man die nach Stichwort geordneten Daten sofort griffbereit zur Hand hat.

In einigen Fällen lässt sich ein Auftragsdienst auch mit einem richtigen Werbe-Service für Auftragsfirmen verbinden. Hierzu erhalten Sie von der Vertragsfirma das jeweilige Tages- oder Wochenangebot in schriftlicher Form überreicht. Das Unternehmen weist in einer kleinen Anzeige in der Presse auf Ihre Telefonnummer hin und Sie lesen dem interessierten Anrufer vor, was beispielsweise Metzger Müller diese Woche im Angebot den Hausfrauen des Ortes empfiehlt.

Privater Weck- und Erinnerungsdienst

Beinahe seit jeher unterhält die Post einen offiziellen telefonischen Weckdienst. In der BRD beispielsweise unter der Rufnummer 114 oder 0114 bestellt man einen Termin und wird dann zur angegebenen Zeit angerufen und wachgeklingelt. Das kostet in der BRD (derzeit) pro Auftrag DM 2, -- und wird wohl bald teurer werden.

Abgesehen davon, dass bei mehreren solcher Weckaufträge eine Weckeruhr billiger käme, wirkt die amtliche Durchsage immer etwas kühl-sachlich und unpersönlich.

Hier nun liegt die Chance, mit einem eigenen kommerziellen Weckdienst einen interessanten Telefon-Job aufzubauen. Natürlich basiert der auch in erster Linie darauf, dass per Telefon und Bezahlung die Auftraggeber wachgerüttelt werden, nur - und hier liegt der Unterschied - das erfolgt mit einer hübschen persönlicheren Umrahmung.

- So kann der Weckauftrag beispielsweise mit besonders fröhlichen Worten von einer attraktiven Damenstimme ausgeführt werden.
- Der einfachen Durchsage kann ein kleiner Witz oder ein hübscher Spruch beigefügt werden.
- Auch ein flotter Musiktitel, den man dem Kunden nach Wunsch vorspielt, kann das Wecken etwas

leichter und freundlicher gestalten.

Der Service ist aber auch beispielsweise auf Kinder anwendbar, die aus irgendwelchen Gründen allein sein und für die Schule rechtzeitig geweckt werden müssen. Ein paar aufmunternde Worte, eine nette kleine Geschichte oder das Zwitschern eines Vogels können hier eine beschwingte Atmosphäre schaffen.

Bezahlt wird ein solcher Weckdienst ähnlich wie bei der Post, wobei Sie möglichst auf Vorkasse bestehen sollten. Anbieten lässt sich der Service in Kleinanzeigen in der Zeitung.

Besonders erfolgreich wird so eine Dienstleistung, wenn Sie eine Begabung in Stimmenimitation haben und ankündigen können, dass Hans Moser, Jürgen von Manger oder eine andere bekannte Persönlichkeit den Kunden weckt.

Allerdings steht und fällt ein solcher Job mit der Zuverlässigkeit. Wenn Sie selbst nicht rechtzeitig aus den Federn kommen und die Kunden nur ein einziges Mal enttäuschen, können Sie die Sache vergessen. Deshalb sollten Sie sich so gut absichern, dass solche Pannen gar nicht erst passieren können.

Beim **Erinnerungsdienst** liegt die Sache ähnlich. Der Fernsprechauftragsdienst der Bundespost führt zwar seit dem 1. Mai 1983 auch die auftragsgemässe Durchsage bestellter Texte zu einem vereinbarten Zeitpunkt durch, doch die Argumente dafür, dass ein eigener Erinnerungsdienst daneben beste Verdienstchancen eröffnet, sind die gleichen, wie die für den telefonischen Weckdienst.

Die Post unterscheidet zwischen der Durchsage eines Erinnerungstextes an den Auftraggeber zum Preis von DM 3,- und dem Zusprechen eines Textes an eine vom Auftraggeber genannte Rufnummer (Glückwünsche usw.) zum Preis von DM 4,30. Für das Zusprechen an weitere Benachrichtigungs-empfänger berechnet Ihnen der staatliche Telefondienst DM 1,50 je Rufnummer.

Bei Aufnahme eines eigenen Erinnerungsdienstes muss zunächst geprüft werden, ob man sich an diesen Preisen orientieren kann. Der Kunde wird sicher einsehen, dass individuell gestaltete Texte etwas teurer sein müssen, als gewisse schematische Durchgaben, aber die Preise müssen dennoch attraktiv sein.

Die Aufträge können per Abonnement erfolgen, durch das der Auftraggeber pauschal 10-20 Erinnerungsdaten durchgegeben bekommt und er erst für jeden weiteren Anruf zusätzlich bezahlt.

Ein solcher Erinnerungsdienst kann auch die telefonische Terminbestellung beim Zahnarzt, Reservierung von Theaterkarten oder den telegraphischen Glückwunsch für die Erbtante beinhalten.

Interessenten für den Erinnerungs-Service werden in erster Linie Geschäftsleute sein, die sich keine Sekretärin leisten oder auslasten können oder deren rechte

Hand in Urlaub ist.

Mit dem Erinnerungsdienst entlasten sie den Kopf dieser Leute. Sie übergeben Ihnen praktisch ihren Terminkalender.

Abgerechnet wird die Tätigkeit dann nach einer Entfernungspauschale, Anzahl der Daten und Dienstleistungen und schliesslich nach dem Grad der Schwierigkeit der zu erbringenden Leistungen.

Erste Kunden finden Sie durch Anzeigenwerbung in der Tagespresse Ihrer Umgebung oder dem lokalen Werbeanzeiger.

Glückwunsch-Service

In der letzten Zeit werden die humorvollen Glückwunschanzeigen in den Tageszeitungen unserer Grossstädte immer zahlreicher.

- Da bedankt sich beispielsweise eine "Zaubermaus" bei ihrem "Zottelbär" für 10 wundervolle Ehejahre,
- der Kegelklub "Alle Neune" gratuliert seinem Vorstand zum Geburtstag und
- die Mutter Sonnenschein wird beglückwünscht, dass sie endlich in Rente gehen kann.

All diese und noch viele andere Glückwünsche lassen sich aber auch sehr effektiv per Telefon übermitteln, und zwar durch einen eigens dafür geschaffenen Glückwunsch-Service.

Die Handhabung ist einfach: Gegen Einsendung eines bestimmten Betrages per Brief oder Überweisung (beispielsweise von 20 Mark aufwärts) wird im Ortsbereich ein beliebiger Glückwunsch telefonisch übermittelt.

Dabei können die zu übermittelnden Texte **humoristisch untermalt** werden oder einen **musikalischen Rahmen** bekommen. In der Regel genügen 5-10 Minuten für eine normale Glückwunschübermittlung. Zur Kontrolle empfiehlt es sich, die gesprochenen Texte per Tonband mitzuschneiden.

Im Laufe der Zeit werden sich für bestimmte Glückwünsche auch Standardformulierungen verwenden lassen, die man ohne langes Nachsuchen stets abrufbereit vorliegen hat.

Am besten fertigen Sie sich eine richtige Angebotsliste an, mittels der Sie den Interessenten aufzeigen, was Sie zu bieten haben. Das können dann gesammelte Gedichte, humorvolle Verse, Liedchen oder bestimmte Tonbandmelodien sein.

Möchte der Kunde, dass Sie zuerst etwas vorbereiten, wird ihm das natürlich extra in Rechnung gestellt - zahlbar per Vorkasse. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch der Hinweis, dass sich der Service nur auf Anrufe im Ortsbereich bezieht.

Es wäre nämlich kein gutes Geschäft, wenn Sie einen Telefon-Glückwunsch ans andere Ende unseres Landes vornehmen, dabei selbst 10-20 Mark vertelefonieren und dann einen Pauschalpreis von nur 20 Mark fordern. Hier müssen die Gebühreneinheiten berücksichtigt und mittels Zähler ermittelt werden.

Telefon-Mahn- und Inkassobüro

Eine neue Form des Firmen-Inkassos ist der Weg über ein Telefon-Mahn- und Inkassobüro.

Jede Firma, sie mag gross oder klein sein, hat einen gewissen Prozentsatz sogenannter "fauler Kunden". Das sind Leute, die eine bezogene Ware oder Dienstleistung trotz mehrfacher schriftlicher Erinnerung und Anmahnung einfach nicht bezahlen.

Zum einen haben viele Unternehmen nicht die Zeit auf die einzelnen säumigen Kunden einzugehen, zum anderen möchten sie aber auch nicht immer gleich ein ungewisses und teures Vollstreckungsverfahren mit Rechtsanwalts- und Gerichtskosten einleiten.

Darum sind diese Firmen durchaus daran interessiert, ihre Forderungen an einen Spezialvermittler abzutreten, der aufgrund seiner psychologischen Erfahrungen nicht selten zahlungsunwillige Schuldner doch noch zum Begleichen der ausstehenden Rechnungen bringt.

Gelingt ein solches gütliches Eintreibungsverfahren, erhält der Inkasso-Vermittler eine vorher festgelegte Provision, die sich nach der Höhe des Rechnungsbetrages richten kann.

Klappt es nicht, geht der Vermittler leer aus und der Firma bleibt der Weg über Richter und Staatsanwalt trotzdem noch offen.

Wenn Sie glauben, die psychologischen und juristischen Voraussetzungen für einen Inkasso-Vermittler mitzubringen, sollten Sie nicht zögern, die Eröffnung eines Telefon-Mahn- und Inkassobüros ins Auge zu fassen.

Wichtig ist es, einige Probeaufträge zu bekommen, bei denen Ihnen die genauen Modalitäten, wie Gegenstand und Wert der angemahnten Sache, die Anzahl der bisherigen Mahnungen usw. mitgeteilt werden müssen. Ausserdem benötigen Sie eine schriftliche Genehmigung, für die Auftragsfirma tätig zu werden.

Alsdann versuchen Sie mit den Schuldnern eine telefonische Kontaktaufnahme zu erreichen, wobei Sie zunächst anfragen, ob man bereit ist mit Ihnen, als

Beauftragter der Firma XY über die Regelung der bestehenden Aussenstände zu sprechen.

- Weisen Sie darauf hin, dass Sie nur deshalb als Vermittler eingeschaltet wurden, um drohende grössere Kosten abzuwenden.
- Hören Sie - wenn man Ihnen die Kontaktaufnahme per Telefon gestattet - zunächst einmal den Argumenten des Angerufenen in Ruhe zu und fragen Sie dann, wieviel er bereit wäre, monatlich zu zahlen.
- Wo eine Schuldsomme riesenhaft erscheint, wird sie manchmal psychologisch gesehen viel kleiner, wenn man sie auf einige Raten verteilt.
- Ist der Schuldner bereit, in monatlichen Raten zu zahlen und macht dazu auch noch gleich eine erste Anzahlung auf die bestehende Schuld, wird die Schuldnerfirma auch auf eine solche An- und Abzahlung eingehen.
- Machen Sie dem säumigen Kunden jedoch auch klar, dass Sie deshalb anrufen, weil Sie ihm helfen wollen, sein Gesicht zu wahren.
- Da, wo ein Telefongespräch zu keiner endgültigen Klärung führt, versuchen Sie einen Termin auszumachen, um bei einem persönlichen Besuch die Sache doch noch ins Reine zu bringen.

Immerhin hilft dann das Telefon, diese Begegnung anzubahnen.

Wo die Schuld an Sie abgetreten wurde, werden Sie nach Eingang der Forderung an Ihre Adresse und unter Abzug Ihrer Spesen und des Honorars, den Schuldbetrag an die Auftragsfirma abrechnen und weiterleiten.

Zahlt der Kunde direkt an die Gläubigerfirma, machen Sie Ihre Forderung bei ihr geltend.

Vermittlungen via Telefon

Wer eine gute Beobachtungsgabe und etwas Eigeninitiative hat, kann es einem jungen Mann gleichtun, der sich auf verblüffend einfache Weise einen

interessanten Telefon-Job schuf.

Beim Durchlesen der Kleinanzeigen seiner Tageszeitung stellte er fest, dass es in der Spalte "Verkaufsangebote" sechs verschiedene Artikel gab, die in der Spalte "Kaufgesuche" von den Inserenten gesucht wurden.

Er rief zunächst einmal die Leute an, die unter "Verkaufsangebote" ihre Artikel anpriesen und stellte sich ihnen vor als Vermittler, der gegen Provision Käufer für ihre Angebote nachweisen könne. Drei der Anbieter stimmten seinem Vermittlungsvorschlag zu.

Anschliessend nahm er - ebenfalls telefonisch - Verbindung mit den Inserenten auf, die eben jene Artikel, die auf der anderen Seite der Zeitung angeboten wurden, in der "Kaufgesuch"-Anzeigenspalte zu kaufen wünschten. Die ersten drei Vermittlungen kamen so zustande und der aufmerksame junge Mann erhielt seine schriftlich zugesicherte Provision.

Interessant bei dieser Sache ist die verblüffende Entdeckung, dass Anbieter wie auch Kaufinteressenten stets auf Leute warten, die ihnen ein entsprechendes Angebot machen und von sich aus nur ganz selten einmal auf passende Offerten in der Publikation eingehen. Nur durch diese Gedankenlosigkeit ist ein solches Geschäft zwar überhaupt erst möglich, doch - es funktioniert!

Inzwischen hat der junge Mann die Vermittlungsaktion ausgeweitet und liest jeden Tag alle Zeitungen, die er nur erreichen kann, um Anbieter und Offertensuchende auch aus verschiedenen Publikationen zusammenzubringen.

Nicht anders verfahren übrigens auch die vielen Immobilienmakler, die als erste und wichtigste Aufgabe täglich sehr sorgfältig die verschiedenen privaten Immobilienangebote in der Presse durchlesen, um dann möglichst von den Anbietern der Häuser und Wohnungen einen Vermittlungsauftrag zu bekommen.

Mit etwas Aufmerksamkeit und genügend Zeit lassen sich sogar bei den verschiedenen Dienstleistungen Angebot und Nachfrage miteinander koordinieren.

Ob jemand einen Tapezierer, Maler oder Schreiner braucht, mit einer Kleinanzeige und einer dazugeschriebenen Telefonnummer kann man Vermittler für alles werden.

Kommen dann die Anfragen, werden die Adressen der Interessenten notiert und an die Vertragsfirmen, für die man die Anzeigen/Telefonwerbung betreibt, weitergeleitet.

Abrechnen lässt sich solch ein Service entweder nach einer Anteilsprovision für jeden zustande gekommenen Auftrag oder durch Verkauf der Adressen. Unterstützen können Sie Ihre Anzeigenwerbung auch durch Briefkasten- oder Prospektwerbung.

Nachdem Sie genügend Firmen gefunden haben, die bereit sind mit Ihnen auf

Provisionsbasis zusammenzuarbeiten, führen Sie alle Dienste schriftlich auf und geben als Kontaktstelle für diesen "Allround-Service" allein Ihre Adresse bzw. Telefonnummer an.

Benötigt dann jemand einen guten Installateur, ruft er Sie an, und Sie geben den Auftrag weiter.

Das gleiche geschieht, wenn ein Anrufer eine Lebensversicherung abschliessen, neue Möbel kaufen oder ein Badezimmer gekachelt haben will.

Sie nehmen die Aufträge entgegen, koordinieren und - kassieren!

Der Tele-Anzeiger

Unter der Bezeichnung "Russell Tel-Ad-Service" wurde vor einigen Jahren in den Vereinigten Staaten die Idee eines telefonischen Anzeigendienstes geboren.

Firmen, die spezielle Produkte anzubieten haben, werden gegen eine einmalige Gebühr in ein Angebotsregister eingetragen. Rufen Interessenten für ein bestimmtes Produkt an, so wird ihnen die Hersteller- oder Lieferfirma, mit der dazugehörenden Lieferadresse genannt.

Bekanntgemacht wird der Tele-Anzeiger durch Zeitungsinserate und Hinweise der Auftraggeberfirmen selbst.

Neben Produktinformationen werden je nach Bedarf auch besondere Ereignisse oder Termine bekanntgemacht.

In Deutschland existiert ebenfalls seit längerer Zeit ein Produktregister. Wer das Erzeugnis eines ganz bestimmten Herstellers sucht und nicht weiss, wo es den nächst erreichbaren Händler gibt, kann sich per Telefon unter der Rufnummer 05141/83022 an den "Verbraucher-Dienst" wenden. Er erhält dann kostenlose Auskunft.

Der Dienst hat bereits die Anschriften von rund 40'000 bis 50'000 Fachgeschäften zwischen Flensburg und Berchtesgaden in seiner Kartei gespeichert.

Unter der Bezeichnung "Telefon-Geschäftsanzeiger" können Sie in Ihrer Gegend einen ähnlichen Service für die Unternehmen in Ihrem Ortsnetz aufziehen. Die Handhabung ist die gleiche wie bereits angeführt:

Gegen eine einmalige Gebühr werden alle Firmen mit ihren Angeboten in einer Kartei (Computer) gespeichert und den anrufenden Interessenten kostenlos und unverbindlich mitgeteilt.

Man fragt sich vielleicht, ob nicht das Telefonbranchenbuch diese Funktion besser und einfacher erfüllt. Nun, testen Sie sich selbst - es reizt doch viel mehr, einmal

den Telefonhörer in die Hand zu nehmen und einen telefonischen Geschäftsanzeiger anzurufen, als in einem Buch zu blättern, das man ohnehin meistens nicht zur Hand hat.

Darüber hinaus kann man ganz gezielt mit Menschen aus Fleisch und Blut sprechen und bekommt die passenden Informationen, die einem nicht einmal die bekannte Telefonauskunft geben kann.

Wie bei allen selbständigen Unternehmungen kommt es eben nur darauf an, **w i e** man die Sache aufzieht.

So kann man beispielsweise auch alle Angebote der Auftragsfirmen, sowie private Kauf-, Verkaufs- und Tauschwünsche auf eine Bandkassette sprechen und dem Anrufer über Telefonhörer zuspielden.

Wer einen Anrufbeantworter einsetzen möchte, kann seine Botschaften auch einfach einmal täglich oder pro Woche auf Kassette sprechen und braucht sich dann nicht weiter um die Sache zu kümmern.

Er setzt lediglich eine Kleinanzeige etwa folgenden Inhalts in die Zeitung:

NEU!
Der Telefon-Werbe-Anzeiger.
Wählen Sie 0815

und lässt den Dingen dann seinen Lauf.

Allerdings dürften sich die genormten Sprechkassetten von 30 oder 60 Sekunden Sprechdauer kaum für solche Mitteilungen eignen, da die Zeit zu kurz ist.

Klären Sie deshalb vor Kauf eines geeigneten Gerätes, ob dafür auch Sprechkassetten in ausreichender Länge zu bekommen sind. Mit einer Zusatzgenehmigung der Post können Sie dann diese längeren Kassetten einsetzen.

An dieser Stelle noch ein Wort zum Anrufbeantworter.

Wenn Sie ein solches Hilfsgerät neben Ihrem normalen Telefon benutzen wollen, kommen Sie natürlich nicht umhin, sich einen zweiten Anschluss legen zu lassen. Der kostet Sie wie ein Erstanschluss 200 Mark, zuzüglich einer einmaligen Gebühr für die Dose, wohinein der Anrufbeantworter gestöpselt werden muss. Monatlich kommen dann noch die Pauschalgebühren für den Zweitanschluss und 50 Pfennig für das Anrufgerät hinzu.

Das sollte man berücksichtigen. Da Sie keinen Beantworter mit Speicherkapazität für den Anrufer benötigen, genügt ein sogenannter Nur-Beantworter, den Sie für 200 bis 400 Mark bekommen können - je nach Ausführung. Alles in allem also eine

Anschaffung von rund 600 Mark, die sich aber im Laufe der Zeit schnell amortisieren dürfte.

Übrigens:

- Achten Sie beim Besprechen des Anrufbeantworterbandes genau auf die Zeit.
- Legen Sie sich bei jeder Durchsage eine Uhr neben das Gerät und testen Sie ganz genau, wie lang Ihr gewählter Text ist.
- Fangen Sie nicht zu früh mit dem Sprechen an und hören Sie nicht zu früh auf, sonst klappt die Elektronik nicht. Das heisst, zu spät anfangen dürfen Sie auch nicht. Also, zunächst einmal alles genau durchprobieren, bevor Sie den Leuten Ihre Botschaft mitteilen oder über das nicht funktionierende "Ding" schimpfen.
- Sprechen Sie natürlich, künsteln Sie nicht und denken Sie daran: Lächeln!

Telefonische Fachberatung

Jeder Mensch hat Kenntnisse, Fähigkeiten und Begabungen, durch die er anderen Personen eine Hilfe sein kann.

Ob es sich um Erziehungsfragen, Ehe -, Sexual- oder geschäftliche Fragen handelt, mit entsprechender Vorbereitung lässt sich in vielen Fällen durch einen telefonischen Beratungsdienst ein guter Verdienst erzielen.

Es gibt eine Fülle von Literatur, die das eine oder andere Thema behandelt und sich für den Grundstock eines Telefon-Beratungsdienstes eignet. Hierbei hilft eine nach Sachgebieten geordnete Kartei oder ein Tastendruck auf einen Speicher-Computer, um Anrufe schnell und gezielt zu beantworten.

Ein völlig neuer Weg der fachlichen Kundenbetreuung ist die Inanspruchnahme von Tonkassetten. So können Kassetten mit Informationen, Lehrgängen, Produktnachrichten und sogar wissenschaftlichen Abhandlungen in einen neben dem Telefon stehenden Kassettenrecorder eingelegt und dem Anrufer vorgetragen werden.

Eigene Versuche haben ergeben, dass die Hörqualität bei einem guten Gerät durchaus zufriedenstellend ist.

Hier bieten sich ungeahnte Möglichkeiten. Ob man den Interessenten beispielsweise die letzten Neuheiten der XY-Messe vorträgt, oder autogene Entspannungsübungen übermittelt, alles ist auf diesem Wege machbar.

Sicher wird man Tonmaterial, das für den öffentlichen Vortrag vom Produzenten untersagt wurde, aus einem solchen Programm ausschliessen müssen, aber es gibt ja auch genug Möglichkeiten, selbst oder durch befreundete Personen mit geeigneter Stimme solche Kassetten zu besprechen.

So lässt sich nach und nach eine richtige Kassettenkartei anlegen, die nach Sachgebieten geordnet und jederzeit griffbereit ist.

Die finanzielle Frage klärt man am besten auf die Weise, dass der Interessent beim ersten Anruf zunächst einmal die Konditionen und ein Kennwort genannt bekommt, unter dem er den geforderten Betrag im voraus einzuzahlen hat.

Sobald der Kaufpreis entrichtet wurde, hat der Kunde das Recht die gewünschte Information abzufragen und bekommt dann die jeweilige Kasette vorgespielt. Hierbei lassen sich auch Monats- oder Jahresabonnements arrangieren, bei denen die Kunden beispielsweise jede Woche einmal den Service in Anspruch nehmen dürfen.

Wer Verbindungen zu prominenten Personen hat (Mediziner, Naturheilkundler, Finanzfachleute usw.), die er gegen Honorar oder Goodwill für seinen Beratungs-Service gewinnen kann, hat natürlich noch ein zusätzliches As in der Hand.

Vielleicht ist auch ein bekannter Autor bereit, aus seinen Werken vorzulesen oder ein Journalist, von seinen Abenteuern im Ausland zu erzählen.

Immer muss jedoch die Telefonaktion genügend bekanntgemacht werden. Das geschieht am einfachsten durch Kleinanzeigen - oder, wenn man sich an Zeitungen heranmachen kann durch Gratis-Vorstellungen in der Presse.

Wie wär's mit einem Vorlese-Service?

In unserem Land gibt es - wie überall auf der Welt - viele Menschen, die abgeschlossen von ihrer Umgebung, allein auf ihrem Zimmer leben müssen, weil sie alt, krank, blind oder sonst irgendwie behindert sind. Die einzige Verbindung zur Aussenwelt stellt in vielen Fällen nur das Telefon her.

Was liegt näher, als über eben diese Verbindung den Leuten ein wenig Unterhaltung und menschliche Kontakte nahezubringen?

Gegen eine monatliche Gebühr - die ja gegebenenfalls auch von besser bemittelten Angehörigen entrichtet werden kann - erhalten die interessierten

Personen einmal täglich oder wöchentlich eine bestimmte Wahl-Lektüre, Kurzgeschichten, Witze oder humorvolle Beiträge usw. vorgelesen und übermittelt.

Behinderte Personen, die den Hörer nicht so lange in der Hand halten können, haben heute ja die Möglichkeit, ihre Informationen über einen Telefonlautsprecher zu erhalten.

Ausserdem können durch solch einen Lautsprecher auch mehrere Personen an den Darbietungen teilhaben. Das könnte in Altersheimen, Krankenhäusern und sonstigen Pflegeanstalten der Fall sein.

Andererseits sind über Telefon und Telefonlautsprecher auch Beiträge für Partys, Familienfeste und sogar Schulungsbeiträge übermittelbar.

Falls Ihre Kunden keinen Telefonlautsprecher besitzen, können Sie Einkaufsquellen nennen. Jede Firma, die Anrufbeantworter verkauft, hat in der Regel auch Telefonlautsprecher vorrätig.

Hier eröffnen sich noch jede Menge ungeahnte Perspektiven, die jede für sich auch gute Verdienstchancen in sich birgt.

Mit einem telefonischen "Party- Service" sind Sie bestimmt sehr bald im Gespräch und im - Geschäft!

Das Kinder-Telefon

Nicht nur zu den jeweiligen Fest- und Feiertagen freuen sich Kinder aller Altersgruppen, wenn ihnen die Möglichkeit geboten wird, den Weihnachtsmann, den Osterhasen, das Sandmännchen oder irgendeine Phantasiegestalt anzurufen und mit ihr ein kleines Gespräch zu führen.

Auch können sich beispielsweise die lieben Kleinen vor dem Schlafengehen telefonisch ein ganz spezielles Betthupferl anhören, ein Märchen abfragen oder gar einer Fortsetzungsserie lauschen.

Möglich werden diese Kontakte durch ein "Kinder-Telefon". Betreiber dieser Einrichtung sollten sich auf die Psyche von Kindern verstehen, einen angenehmen Sprechstil haben und natürlich auch entsprechendes Vortragsmaterial besitzen.

Daneben muss geklärt werden, ob dieser Service über Direktkontakte erfolgen soll, oder ob nur auf Anrufbeantworter gesprochene Texte wiedergegeben werden. Gegebenenfalls kann man beides anbieten.

Während Sie auf der normalen Telefonleitung auf die Wünsche der anrufenden Kinder eingehen, kann auf der Zweitleitung über Anrufbeantworter ein festes Programm - eventuell mit Werbesprüchen für Spielwarengeschäfte, Läden für Kinderbekleidung usw. untermalt - abgewickelt werden.

Schulen und Kindergärten können über Sie beispielsweise auch ein Durchsageprogramm zur Verkehrserziehung durchgeben lassen, und die Stadt- oder Gemeindeverwaltung hätte die Möglichkeit auf diesem aussergewöhnlichen Wege bestimmte Kinderveranstaltungen anzupreisen.

Die Bezahlung muss allerdings in jedem Fall per Vorkasse erfolgen. Erst nach Eingang der Zahlung kann die Dienstleistung abgerufen werden, sonst laufen Sie Ihrem Geld hinterher.

Hier und da mag es Eltern geben, die mit ihren Kindern Probleme haben. Da es kein Geheimnis ist, dass die Meinung anderer Leute, mit möglichst einflussreicher Position, mehr gilt als die von Vater und Mutter, lässt sich gegen Bares auch ein Service arrangieren, bei dem den Sprösslingen ins Gewissen geredet wird.

Es gehört jedoch eine ganze Portion Fingerspitzengefühl dazu, damit man nicht nur um des lieben Geldes willen altmodische Ansichten unterstützt, durch die möglicherweise Kindern gar geschadet würde.

Da allerdings, wo der kleine Fritz nicht essen will, das Nägelkauen zum Hobby erwählt hat und die Heidi sich im dunklen Zimmer fürchtet, kann man schon ein wenig helfend einwirken.

Manchmal kann es sogar förderlich sein, dass so ein kleiner Geist, der - weil die Eltern verreist sind - allein ist, zum Telefonhörer greifen und sich mit dem Onkel vom Kinder-Telefon unterhalten darf.

Eine andere Form der Kinderunterhaltung per Telefon ist es, den Anrufern kleine Rätsel aufzugeben, deren Auflösung am nächsten Tag auf Wunsch mitgeteilt wird.

Solche Telefonrätsel lassen sich übrigens auch werbemässig ausführen, indem man über ein bestimmtes Produkt Informationen erbittet, per Postkarte an die Auftraggeberfirma schicken lässt und somit einen Wettbewerb inszeniert.

Denken Sie immer daran: Alles, was Kinder entzückt, wird dazu beitragen, dass der Vater oder die Mutter schliesslich auch die Brieftasche zückt.

Partnerschaftsvermittlung

Wie eine herkömmliche Partnerschafts- und Heiratsvermittlung funktioniert, weiss jeder. Man geht in eines der verschiedenen "Anbahnungsinstitute", blättert einen bestimmten Betrag als "Anzahlung" auf den Tisch, füllt einen Fragebogen aus und lässt sich dafür in eine mehr oder weniger ausführliche Liste eintragen.

Nachdem man seine Partnerwünsche mit den finanziellen Vorstellungen und sonstigen Erwartungen offenbart hat, bekommt man eine entsprechende Person vorgestellt und wird mit dieser einem harmonischen oder weniger harmonischen Schicksal überlassen.

Hierbei gibt es natürlich eine Reihe von Unternehmen, die ihre ersten Kunden über eine Telefonnummer anlocken (wegen der ersten Scheu und so), aber der Fortgang der Partnerschaftssuchaktion ist dann nur über einen persönlichen Besuch bei dem fraglichen Institut möglich.

Bei der telefonisch abzuwickelnden Partnerschafts-vermittlung geht die Sache ganz anders vor sich.

Beim ersten Anruf bekommt der des Alleinseins müde Interessent zunächst einmal die Konditionen des Unternehmens mitgeteilt.

Das heisst in der Regel, dass er unter Angabe seiner vollen Anschrift oder eines Kennworts beispielsweise 20, 30 oder 50 Mark an die angegebene Firmenadresse einschickt.

Ist die Vermittlungsgebühr eingegangen, darf der Kunde wieder anrufen und bekommt nun eine Reihe von Partnerinnen mit genauer Anschrift, Personenbeschreibung und Telefonnummer genannt. Unter dieser Nummer kann unser Freund nun mit dem Hinweis auf die von dem vermittelnden Unternehmen erhaltenen Informationen anrufen und - bis dahin noch in angemessener Entfernung - seine ersten mehr oder weniger zaghaften Kontakte knüpfen.

Bringt das Telefongespräch das Gefühl, dass man zueinander passen könnte, wird ein Termin gemacht und das erste persönliche Treffen vereinbart.

Fällt dieser erste fernmündliche Gedankenaustausch nicht zur beiderseitigen Zufriedenheit aus, kann man sich anderweitig umsehen. Das hat den Vorteil, dass jeder sein Gesicht wahrt und man bei einer gefühlsmässigen Antipathie gar nicht erst weiter aufeinander zugeht.

Weiterführende Möglichkeiten für eine fernmündliche Partnerschaftsvermittlung ergeben sich in den USA bereits durch das Bildtelefon.

Bis es damit jedoch auch in unserem Lande soweit ist, kann man sich vielleicht damit helfen, dass man die zu vermittelnden Personen auf Kassette sprechen lässt und diese den zahlenden Interessenten am Telefon vorspielt. Durch diese akustischen Eindrücke wird es dem Partnersuchenden erleichtert, seine Wahl zu treffen.

Da erfahrungsgemäss mehr Herren als Damen an einer Partnervermittlung interessiert sind, empfiehlt es sich - zumindest für den Anfang - Damen eine kostenlose Vermittlung und Aufnahme ihrer Daten zu gestatten.

Der Hinweis:

**Telefonische Partnervermittlung
für Damen gratis!**

als Anzeige in der Presse aufgegeben, wird sehr bald für einen regen Kundenzuspruch sorgen.

Welche weiteren Chancen es gibt, mittels Telefon Menschen zusammenzuführen soll im nachfolgenden besprochen werden.

Gesprächspartner gesucht!

Für Leute, die sich am Telefon einmal aussprechen wollen, bietet eine Dame im Bereich Köln einen sogenannten Gesprächs-Service an.

Gegen Einsendung von nicht weniger als 40 Mark im Briefumschlag, darf man sich etwa 30 Minuten mit der Dame unterhalten und ihr alles, was einem so das Herz bedrückt, erzählen.

Ein Gesprächsbesuch, der der vorherigen Anmeldung bedarf und etwa eine bis eineinhalb Stunde dauert, kostet stolze 50 bis 100 Mark.

Doch allein die Tatsache, dass sich solche Service-Unternehmen bereits seit längerer Zeit in verschiedenen Orten etabliert haben und anscheinend guten Zuspruch finden, zeigt die Nachfrage dafür auf. Wenn weder Mitmenschen, noch Arzt oder Seelsorger Zeit für die kontaktsuchende Seele haben, greift man eben zum bezahlten Gespräch.

Abgesehen davon, dass es wohl nicht jedem gegeben ist, in der psychologisch richtigen Art und Weise auf seine Umgebung Sympathie und Vertrauen auszustrahlen, sollte es aber doch auch möglich sein, auf dem Weg über das Telefon einsame Menschen zusammenzuführen.

Bestimmt wird niemand auf den Gedanken kommen, von sich aus und aufs Geratewohl eine Telefonnummer anzurufen, um mit dem Teilnehmer ein kleines Gespräch anzuknüpfen. Die folgende Anzeige ist jedoch sicher für viele Leute Anlass, ihre Scheu zu verlieren und sich bei Ihnen zu melden:

Gesprächspartnervermittlung

Wollen Sie sich hin und wieder aussprechen?
Ich vermittele Ihnen gerne Gesprächspartner, mit
denen Sie alle Ihre Themen, Sorgen und Nöte
besprechen können!
Rufen Sie Tel.- Nr. 123456

Hierin liegt die Chance zu diesem Geschäft.

- Verfahren Sie wie bei der Partnerschaftsvermittlung und geben Sie den anrufenden Personen zunächst

einmal Ihre Konditionen bekannt.

- Nennen Sie einen Betrag, der als Vermittlungsgebühr eingezahlt werden muss.
- Ist die Überweisung erfolgt, kann der Kunde unter einigen Gleichgesinnten wählen, deren Anschrift und Telefonnummer Sie ihm bei seinem nächsten Anruf mitteilen.
- Anders als bei der Service-Leistung 20 Minuten, kann sich nunmehr der Interessent mit seinem ebenfalls einsamen und vielleicht alleinstehenden Telefonpartner solange unterhalten wie es ihm passt.

Ja, es können sich daraus vielleicht sogar feste Verbindungen für ein ganzes Leben knüpfen.

Vielleicht ist der Reinverdienst nicht ganz so hoch wie bei dem oben angeführten Gesprächs-Service, wo es nur um das reine Aussprechen geht, aber es finden sich dafür viel mehr Interessenten, die gern bereit sind, für eine gute Kontaktverbindung einen einmaligen Betrag in annehmbarer Höhe zu entrichten.

Interessenten finden sich in unseren Städten, wo so viele Menschen nebeneinander herleben, ebenso schnell wie auf dem flachen Land, wo gerade die weiten Entfernungen und vielleicht fehlende Verkehrsmittel einen solchen Service zu einer lang gesuchten Kommunikationsmöglichkeit werden lassen.

Wer seine Augen und Ohren offenhält, wird darüber hinaus sicher noch manchen zusätzlichen Einfall bekommen, wie er weitere Telefonverbindungen knüpfen und daraus finanziellen (und ideellen) Nutzen ziehen kann.

Wird ein solches Unternehmen dann zur Zufriedenheit der Kunden betrieben, braucht man sich um die Werbung kaum noch Gedanken zu machen.

Der Telefon-Schachclub

Die vielerorts bereits bestehenden Freizeitclubs können, wenn sie richtig geführt werden, unbezahlbare Stunden der Begegnung vermitteln und durchaus Stätten zweckmässiger Freizeitgestaltung sein.

Was aber, wenn einem zur Verwirklichung einer solchen Geschäftsidee der nötige Raum und auch das Geld fehlen?

Dann muss man nicht gleich resignieren. Mit Hilfe des Telefons lässt sich solch ein Freizeitclub auch fernmündlich organisieren.

Am Anfang dieses Unternehmens steht zunächst wieder die Kleinanzeige in der Zeitung. Durch eine entsprechende Annonce kann beispielsweise darauf hingewiesen werden, dass sie interessierten Personen eine "Fernschach-Vermittlung" anbieten.

Erhalten Sie Anfragen, verschicken Sie einen Prospekt oder Brief etwa folgenden Inhalts:

Ihr Briefkopf mit Name, Adresse, Telefon-Nummer

Name und
Adresse des Empfängers

Datum

Sehr geehrter Schachfreund.

Vielen Dank für Ihre Zuschrift und das gezeigte Interesse an unserer Fernschachpartner-Vermittlung.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, möglichst viele Anhänger des königlichen Spiels miteinander bekannt zu machen.

Als Schachspieler wissen Sie ja, dass die Möglichkeit besteht, mittels genauer Feldangabe durch Zahlen und Buchstaben die Position Ihrer Figuren per Brief (Postkarte) oder Telefon an einen Partner weiterzugeben.

Für eine jährliche Gebühr von DM stellen wir Ihnen Anschriften von Spielpartnern in Ihrer Nähe und deren Telefonnummer zur Verfügung.

Zum Zwecke einer Spielstärkenbestimmung bitten wir Sie, die Angaben auf unserer Beitrittserklärung sorgfältig durchzulesen und möglichst ausführlich zu beantworten.

Es würde uns freuen, auch Sie bald im Kreise unserer Schachrunde begrüßen zu dürfen.

Freundliche Grüsse
(Fernschach-Club)

Auf einem gesonderten Blatt fügen Sie dann eine Beitrittserklärung bei, auf der das neue Mitglied neben genauer Adresse und Alter angibt, seit wann es Schach spielt, ob es A = Anfänger, B = Fortgeschrittener oder C = Routinier ist.

Ausserdem verpflichtet sich der Clubteilnehmer dazu, den geforderten Beitrag innerhalb einer bestimmten Frist im voraus zu entrichten und alle schriftlich oder fernmündlich an ihn herangetragenen Spielkontaktwünsche zu beantworten.

Bitten Sie darum, dass die Interessenten zum Anfang eine Bearbeitungszeit von einigen Tagen (oder 1 - 2 Wochen) akzeptieren. Sobald Sie genügend Interessenten zusammen haben, tauschen Sie die vorher nach Spielstärken unterteilten und auf Listen geschriebenen Adressen miteinander aus.

Wenn Sie die Sache noch etwas attraktiver gestalten möchten, können Sie den Mitgliedern monatlich oder viermal im Jahr ein kleines Mitteilungsblatt mit interessanten Neuheiten und Wissenswertem aus dem Bereich des Schachspiels zusenden. Solch ein Blatt ist schnell mit einem Normalpapierkopierer erstellt und dient der Kontaktpflege. Zwecks Teilfinanzierung können auch Inserate darin enthalten sein.

Die zusammengeführten Partner können untereinander so oft spielen, wie sie möchten. Andererseits bieten einige der heute auf dem Markt erhältlichen Schach-Computer durchaus solche zufriedenstellenden Resultate, dass man - als Anreiz für neue Kunden - ein erstes kostenloses Telefonspiel "Mensch gegen (Ihren) Schachcomputer" anbieten kann.

Bei einiger Überlegung gibt es ausserdem noch eine Reihe weiterer Möglichkeiten mit einem Fernschach-Club ins Geschäft zu kommen und bequem von daheim aus gutes Geld zu verdienen.

Das Mitfahrer- und Reise-Telefon

In fast jeder grösseren Stadt gibt es heute sogenannte Mitfahrer-Zentralen, bei denen reisewillige Personen mit Autofahrern zusammengebracht werden, die ihrerseits bereit sind, gegen Bezahlung Fahrgäste auf ihre Ferien- oder Geschäftsreise mitzunehmen.

Der Clou bei der Sache: Die Fahrgäste kommen billiger an ihr Ziel (wenn auch nicht immer bequemer), als wenn sie mit dem Zug fahren würden, und die Autofahrer erzielen durch die Mitnahme der Reisenden eine hübsche Nebeneinnahme, die oft die gesamten Benzinkosten deckt.

Allerdings ist eine manchmal sehr an den Zufall gebundene Beförderungsmöglichkeit nicht jedermanns Sache und in kleineren Orten sind Mitfahrer-Zentralen noch weitgehend unbekannt.

Darum suchen Reisewillige vielerorts in Zeitungsinseraten nach geeigneten Mitfahrern oder solchen Personen, die bereit sind in ihrem Fahrzeug - gegen Bezahlung - andere Reisende mitzunehmen.

Für solche Leute eignet sich ein telefonischer Service, durch den Autofahrer, wie

auch Mitfahrinteressenten miteinander bekanntgemacht werden.

Plazieren Sie dazu ein Inserat etwa folgenden Inhalts in Ihrer Zeitung

Mitfahr- und Reise-Service

Suchen Sie Mitfahrer für die tägliche Fahrt zur
Arbeit? Oder für eine längere Reise?
Melden Sie sich beim Mitfahr- und Reise-Service.
Tel. 123456

Rufen Interessenten an, so werden die Autofahrer unter ihnen, die eine Mitfahrgelegenheit bieten, auf einer Liste aufgeführt.

Ausser der Adresse und Telefonnummer des Anbieters wird auch seine Reiseroute vermerkt, die er täglich oder einmal - beispielsweise für die Urlaubsfahrt - oder ständig für Geschäftsreisen benutzt.

Daneben sollte man angeben, welcher Fahrzeugtyp gefahren wird und wie die Preisvorstellungen für die Mitnahme aussehen.

Diese Eintragungen sind kostenpflichtig. Melden sich Personen, die eine Mitreise wünschen, erhalten sie nach Einzahlung einer vereinbarten Vermittlungsgebühr geeignete Autofahrer nachgewiesen und können sich mit denen selbst über Konditionen und Fahrtkosten unterhalten.

Wichtig ist, dass Autofahrer im Rahmen ihrer Möglichkeiten alle vermittelten Personen berücksichtigen und sofort mitteilen, wenn sie keine Mitreisenden mehr zugewiesen bekommen möchten. Eine solche Zusage sollte schriftlich gemacht und unterschrieben werden.

Ausserdem muss jeder Autofahrer eine ausreichende Insassen-Unfallversicherung haben.

Tele-Discjockey

Dass ein Discjockey auf gut deutsch ein "Plattenaufleger" in den sogenannten Diskotheken ist, weiss heute sogar manche Oma. Was aber ist ein "Tele-Discjockey"?

Ganz einfach. Das ist jemand, der für Geschäfte oder bestimmte Schallplattenhersteller gegen möglichst gute Bezahlung Telefonanrufern die neuesten Plattentitel vorspielt.

Das hat für den Plattenkäufer verschiedene positive Seiten. Einmal braucht ein Interessent nicht mehr unbedingt ins Geschäft zu gehen, um sich die Scheibe

anzuhören, zum anderen ist der Griff zum Telefon leichter als der Gang ins Geschäft, und schliesslich bleibt man als Anrufer nunächst noch anonym, kann also sogar vom Bett aus in den neuesten Sound hineinhören.

Darüber hinaus handelt es sich bei einem Anzeigentext

**Die neuesten Schallplatten per Telefon! Rufen Sie
Telefon-Nr. 123456**

um ein richtiges "Kribbelinserat", bei dem die Finger auch dann automatisch die angegebene Nummer wählen, wenn man ansonsten gar kein Plattenfan ist.

Der Tele-Discjockey braucht im Grunde nichts weiter als ein eigenes Telefon, einen ordentlichen Plattenspieler und/oder Kassettenrecorder, viel Zeit und natürlich eine Firma, mit der er zusammenarbeitet.

Wer selbst Schallplatten oder Musikcassetten verkauft, hat mit der Telefon-Vorstellung neuer Titel ein gutes Werbe-Medium. Er lässt die schönsten Lieder anklingen und nimmt möglichst sofort Bestellungen dafür entgegen. Verschickt wird per Nachnahme.

Wo ein selbständiger Tonträgervertrieb nicht möglich ist, sollte man seine Telefon-Werbeidee Schallplatten-Shops, Radiogeschäften und auch Produzenten vortragen und um einen Vertrag für eine feste oder freie Mitarbeit nachsuchen.

Als "richtiger" Discjockey können Sie aber auch für Diskotheken und andere Musikschuppen tätig werden. Dabei werden ebenfalls die interessantesten Scheiben per Telefon vorgestellt und können von Interessenten abgehört werden. Zwischen den musikalischen Darbietungen werden dann aber Werbemitteilungen für den Auftraggeber durchgegeben und machen sich auf diese Weise bezahlt.

Wer einen automatischen Anrufbeantworter hat, kann Liedauszüge auf Band überspielen und mit entsprechender Werbung versehen.

Die Bezahlung erfolgt entweder nach einer Tagespauschale oder - bei Verwendung eines Anrufbeantworters - nach einem festen Tarif.

Buchvorstellungen

In der Radiowerbung gibt es Personen, die mit ihrer bemerkenswerten Stimme seit Jahren für die verschiedensten Firmen tätig sind.

Nicht immer gelingt es auf Anhieb, eine gute Stimme auf diese Weise zu vermarkten, trotzdem gibt es manch einen Weg, durch eine gezielte und melodische Sprechweise gutes Geld zu verdienen.

So suchen beispielsweise manche grösseren Buchgeschäfte geeignete Personen, die von neuen Büchern und Bestsellern Auszüge auf Kasette sprechen und den Kaufinteressenten auf Wunsch vorspielen.

Ein solcher Service eignet sich ganz besonders auch für ältere Menschen, die sich durch das akustische Wort viel leichter ansprechen lassen, als durch das geschriebene, das sie vielleicht ohnehin schlecht lesen können.

Hier nun bietet sich die Ausweitung des "Extraktlesens" auch über das Telefon geradezu an.

Der Buch-Interessent wählt von daheim aus einige per Anzeige vorgestellte Titel aus, ruft die angegebene - also Ihre - Telefonnummer an und erhält dann original oder per vorbereiteter Kasette einen Auszug aus dem gewünschten Werk vorgelesen. Anschliessend erfährt er, wo und zu welchem Preis das jeweilige Buch zu beziehen ist.

Wie beim Tonträgervertrieb gibt es die Möglichkeit der vertragsmässigen Zusammenarbeit mit interessierten Geschäften oder Verlagen und auch des Vertriebs in eigener Regie. Um mit den passenden Unternehmen ins Geschäft zu kommen, empfiehlt es sich, eine Kasette mit einer Buchbesprechung vorzubereiten und dann auf Wunsch per Telefon ablaufen zu lassen.

So arbeitet Ihr Telefon selbständig mit

Vor einiger Zeit berichtete mir ein cleverer Computerbastler, wie er in der Zeit, wo er seiner geregelten Tätigkeit nachgeht, sein Telefon für sich arbeiten lässt.

Zu diesem Zweck bespricht er seinen automatischen Anrufbeantworter und erzählt über ihn den Anrufern, was man bei ihm alles für Basteleien aus seiner Hobbywerkstatt beziehen kann.

Bekannt macht er seinen Telefon-Service über kleine Anzeigen in entsprechenden Fachzeitschriften. Wenn man seiner Aussage glauben darf - und nichts spricht dagegen - verdient er sich auf diese Weise ein hübsches Stück Geld nebenbei.

Erstaunlich ist eigentlich, dass nicht viel mehr Telefonbesitzer von der Möglichkeit Gebrauch machen, auf diese Weise ihre Hobbyprodukte unter die Leute zu bringen.

Manch einer hat eine bemerkenswerte Begabung zu schnitzen oder Gemälde anzufertigen. Es gibt Hausfrauen, die mit Stricken und Häkeln handwerkliche Meisterwerke schaffen. Nur weil man seiner normalen Arbeit nachgehen muss, scheut man sich in der Regel mit seinem Talent hervorzutreten und stellt sein Licht unter den berühmten Scheffel.

Dabei könnte man es mit ein wenig Courage dem oben erwähnten Computerbastler gleich tun, sich einen Anrufbeantworter kaufen und seine Angebote auf Band

sprechen.

Sicher, zunächst scheint der Erwerb eines Anrufbeantworters nicht ganz billig zu sein, aber es gibt ja schon Geräte für weniger als 200 Mark.

Wichtig ist nur, dass die Leute auch erfahren, dass man einen Angebotsdienst hat und die verschiedenen Offerten fernmündlich abrufbar sind.

Alles dauert schliesslich auch seine Zeit, bis sich die Sache eingespielt hat, aber wenn sie einmal läuft, dann arbeitet das Telefon als ein nicht zu unterschätzender Partner Tag und Nacht mit.

Verkäufer von Anrufbeantwortern stellen bereits seit längerer Zeit fest, dass der Verkauf von Nur-Telefonbeantwortern ständig zunimmt. Das deutet darauf hin, dass die Wirksamkeit der Werbebotschaften per Anrufbeantworter von immer mehr Firmen und Privatleuten erkannt und genutzt wird.

Eine Zusammenstellung einiger interessanter Werbedurchsagen und die dazugehörenden Telefonnummern, finden Sie am Schluss unseres Reportes.

Kosmetikberatung

Um ein bestimmtes Produkt an den Mann oder die Frau zu bringen, ist es werbemässig sehr hilfreich, wenn man vorher oder nach Kaufabschluss eine kostenlose telefonische Beratung anbietet.

Besonders bei Damen, die im Direktverkauf von Kosmetika tätig sind, bieten sich über solche Offerten gute Kontaktmöglichkeiten.

Per Inserat wird eine

Kostenlose Kosmetikberatung

oder

Kosmetikinformation

angeboten.

Rufen interessierte Personen an, so wird man versuchen, vorsichtig auf ihr spezielles Hautproblem einzugehen. Dabei muss allerdings darauf geachtet werden, dass es sich nur um allgemein gehaltene, unverbindliche Aussagen handelt, die nicht etwa in den Zuständigkeitsbereich eines Hautarztes oder einer gewerbsmässigen Kosmetikerin fallen und somit für Laien verboten wären.

So kann man vielleicht darauf hinweisen, dass man selbst oder dieser oder jener

mit der XY-Creme gute Erfahrungen gemacht hat und wird versuchen, einen persönlichen Gesprächstermin im Hause der Anruferin zu vereinbaren.

Dort kann dann neben der Behandlung des speziellen Problems, die eigene Verkaufspalette der zu vertreibenden Produkte vorgestellt werden. Firmen, die Kosmetikberaterinnen für den Direktverkauf einstellen, gewähren ihren Mitarbeiterinnen in der Regel eine gediegene Ausbildung, die auch besonders das Thema der Dermatologie (Lehre von der Haut und ihrer Beschaffenheit) miteinbezieht.

So gesehen, ist eine einfache Beratung durchaus gerechtfertigt, obwohl das Telefongespräch nur einen vorbereitenden Charakter haben kann.

Wer über die speziellen Kenntnisse nicht verfügt, hat die Möglichkeit, sich über eine gute Fachbibliothek entsprechende Literatur auszuleihen.

Konnte durch seriöse Besprechung des Kundenproblems das erforderliche Vertrauen geschaffen werden, lässt sich daraus später auch eine geschäftliche Beziehung aufbauen, so dass über den Telefondraht dann auch bald die ersten Bestellungen von angebotenen Produkten erfolgen.

Falls Sie lediglich Ihre zu vertreibenden Erzeugnisse anpreisen möchten, ohne beratend tätig zu sein, wird der Anzeigentext "Kosmetikinformatoren" seinen Zweck bereits voll und ganz erfüllen.

Interessierte Damen werden dann gern mehr über Ihre Angebote wissen wollen und gegebenenfalls einen Besuch erbitten. Bei dieser Art von Werbung genügt bereits der einfache Anrufbeantworter, durch den die interessierten Personen alles Wissenswerte erfahren.

Natürlich muss auch der Hinweis enthalten sein, wo - über welche Telefonnummer - Sie ansonsten zu erreichen und zu sprechen sind.

Ein einmaliges Interesse ist sicher gut, dem ersten Schritt müssen jedoch weitere folgen, wenn daraus ein möglichst grösseres Geschäft werden soll.

Produktberatungen können aber auch von Geschäftsleuten betrieben werden, die ein Geschäft unterhalten. Durch diesen Service machen sie auf ihre Angebote aufmerksam und animieren die Kunden, sie mal wieder aufzusuchen.

Gegen Nennung einer, bei der Telefondurchsage angegebenen Kennziffer oder eines Kennwortes, können auch kleine Gratisproben offeriert werden, die man sich beim Besuch des Ladens abholen darf. Hier sind der eigenen Phantasie keine Grenzen gesetzt.

Die Telefon-Kantine

Manch ein Party-Service lebt bereits davon, dass man dort anruft, seine Bedürfnisse telefonisch durchgibt und dann möglichst umgehend mit den erforderlichen Speisen, Hilfskräften und Stimmungsmachern für eine gelungene Fete bedacht wird.

Abgesehen davon, dass ein solcher Party-Service nicht ganz einfach aus dem Boden zu stampfen ist, benötigt man zur Ausführung der Auftraggeberwünsche in der Regel auch einer gewissen Anlaufzeit.

Anders sieht das Geschäft aus, das sich ein Gastronom aus Amerikas Metropole New York ausgedacht hat. Er bringt nämlich seine Mittagessen durch einen mobilen Schnelldienst auf Telefonanruf sogar ins Büro bis an den Schreibtisch.

Kunden für diese "Telefon-Kantine" sind in erster Linie vielbeschäftigte Geschäftsleute, Sekretärinnen und Angestellte, die im Umkreis seines Restaurants arbeiten.

Zur Werbung benötigt der clevere Gastwirt, der auf diese Weise an die 3000 Mittagessen täglich verkauft, einfache "Wochenspeisekarten", die in Form von Flugblattprospekten vor den Bürohäusern verteilt werden.

Nicht ganz so anspruchsvoll sind andere Unternehmer, die auf telefonische Bestellungen hin kleine Imbiss-Mahlzeiten, Hamburger und Pommes frites mit Beilagen ins Haus bringen. Da, wo die Konkurrenz gross ist, braucht das Geschäft eben eine Belebung - und per Telefon werden nun mal die schnellsten Geschäfte abgeschlossen.

Das bedeutet für Sie als "Telefon-Unternehmer": Suchen Sie sich ein Restaurant in Ihrer Nähe, welches diesen Dienst anbietet und bieten Sie an, für sie telefonisch "Essenskunden" auf Provisionsbasis zu werben.

Telefon-Job vom Rollstuhl aus

An die 900 Anrufe pro Tag erhält ein behinderter Rollstuhlfahrer, der sich von daheim aus einen lukrativen Job aufgebaut hat.

Der in Lancaster, Pennsylvania/USA lebende Mann leitet einen Telefonbeantwortungs-Service von seinem Wohnzimmer aus. Das Herzstück des aus kleinsten Anfängen geschaffenen Ein-Mann-Unternehmens besteht aus einem, von der Telefongesellschaft installierten 40-Reihen-Schaltpult.

Kunden für seine Dienste sind Handelsvertreter und kleine Geschäftsleute, die ihren Betrieb oder Laden für einige Tage verlassen müssen. Dabei werden die eventuellen Anrufer direkt - vor der Abreise - oder über einen vorhandenen Anrufbeantworter darüber informiert, dass fernmündliche Kontakte von dem Telefonbeantwortungs-Service übernommen werden.

Bestellungen bekommt der völlig selbständig arbeitende Service-Mann aus Eintragungen in Telefonverzeichnissen, durch Visitenkarten, Vorstellungen in der Presse und durch die Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Kunden.

Ein anderer Behinderter, der früher Pianist war, ist für eine grosse Musikalienfirma von daheim aus per Telefon tätig.

Die Firma preist ihre neuen Noten unter einer bestimmten Rufnummer - eben die des behinderten Mitarbeiters - an. Rufen Interessenten bei ihm an, legt der Pianist den Telefonhörer neben das Klavier und greift in die Tasten, um den Anrufern eine klangvolle Kostprobe zu geben. So hat der Mann eine Aufgabe, bleibt in der Übung und verdient nebenbei noch gutes Geld.

Die Tele-Sekretärin

Eine nicht alltägliche Idee verhalf einer Sekretärin in New York zu einem einträglichen Geschäft.

Sie bewarb sich in einem grossen Hotel und bat, ihr gegen Übernahme von Büroarbeiten, ein eigenes Schreibzimmer zur Verfügung zu stellen. Dort wollte sie interessierten Gästen des Hauses ihre Geschäftskorrespondenz per Diktat erledigen.

Die Hotelleitung überlegte sich die Sache und fand sie gar nicht so übel. Besonders verlockend war die Aussicht, Hotelgästen das Übertragen von Schreibarbeiten per Telefon-Diktat zu ermöglichen. Man stellte in der Hotelhalle ein entsprechendes Hinweisschild auf und erwähnte den Büro- und Schreibdienst sogar in den neuen Werbeprospekten.

Das Echo auf diese Aktion war überwältigend. Geschäftsleute benutzten den Hotelaufenthalt dazu, nebenbei ihre Korrespondenz zu erledigen, Schriftsteller diktierten ihre täglichen Eingebungen und Tagungsteilnehmer liessen die Ergebnisse ihrer geschäftlichen Zusammenkünfte sofort in schriftlicher Form niederlegen.

Dabei konnte man entweder selbst das Schreibzimmer aufsuchen oder - was natürlich viel bequemer war - die Diktatangaben telefonisch per Hausteleson durchgeben. Wenig später wurden die Arbeiten fix und fertig aufs Zimmer gebracht.

Die Rechnung wurde entweder gleich beglichen oder bei Abfahrt zusammen mit der Hotelrechnung. Inzwischen schafft die Sekretärin die an sie herangetragene Arbeit längst nicht mehr allein.

Andere Hotels haben ihre Idee übernommen und eine ganze Reihe schreibgewandter Damen nimmt ausser ihr telefonische Diktate entgegen und unterstützt sie in ihrer Tätigkeit. Diktate, die nicht unbedingt am gleichen Tag ins Reine geschrieben werden müssen, werden auch ausser Haus gegeben.

Abgerechnet wird entweder über einen Leistungspreis mit Aufschlag für Fach- und Fremdsprachen oder über eine Pauschale, bei der sich dann das jeweilige Hotel entsprechend beteiligt.

Auch in unserem Lande ergeben sich für Tele-Sekretärinnen eine ganze Reihe von Anwendungsmöglichkeiten.

Was über Hoteltelefon möglich ist, geht auch über eine Ortsnetzverbindung (und darüber hinaus). Manche Chefs suchen für die Urlaubszeit eine zuverlässige Hilfskraft und kleinere Unternehmer, die sich keine Full-Time-Sekretärin leisten können, werden sicher zu den ersten Kunden gehören.

Der Griff zum Telefon ist einfach und macht sich für manch eine steno- und schreibgewandte Dame schnell bezahlt. Um eventuellen Hörfehlern vorzubeugen, empfiehlt es sich, einen Telefonlautsprecher anzuschaffen, über den der zu schreibende Text auf ein Diktiergerät übertragen werden kann.

Das hat ausserdem den Vorteil, dass der Kunde nicht zu langsam sprechen muss. Die Sekretärin bzw. der Initiator des telefonischen Schreibdienstes verpflichtet sich vor Übernahme des Auftrags, alle Informationen vertraulich zu behandeln und nach Abgabe der fertigen Arbeiten das Band des Diktiergerätes zu löschen.

Alle vertraglichen Modalitäten werden vorher schriftlich verfasst und gegengezeichnet. Sollten Arbeiten an andere Hilfskräfte vergeben werden, muss der Vertragstext auch für sie gelten.

Telefon für Schüchterne

Früher gingen zaghafte Liebhaber zu einem Dichter oder einem anderen Schreiberling und liessen sich für die Angebetete einige glühende Verse aufs Büttenpapier malen. Heute kann man seine Liebesnachricht bereits über Telefon weitergeben lassen.

Möglich machen das in Amerika - und inzwischen auch bei uns - Service-Unternehmen, die gegen Bezahlung von 10 bis 20 Mark pro Anruf + Telefongebühren annähernd jede Nachricht ihrer Auftraggeber an die gewünschte Telefonnummer weitergeben.

In den meisten Fällen handelt es sich bei den Bestellungen um Aufträge von schüchternen Männern, per Telefon Frauen anzusprechen, ihnen ein paar Schmeicheleien ins Ohr zu wispern und möglichst einen Termin für das erste Treffen zu vereinbaren.

Andere wieder, die schon etwas weiter sind, lassen Heiratsanträge vortragen oder hätten gern gewusst, ob die angehenden Schwiegereltern mit dem Schwiegersonn in spe einverstanden sind.

Entschuldigungen für irgendeine Eiselei, die man selbst nicht über die Lippen bringt, werden von den Mittelspersonen vorgetragen, und manchmal wird sogar eine mündliche Kündigung beim gegenwärtigen Boss in Auftrag gegeben.

Doch auch wenn man mal "Dampf ablassen" und einem anderen ordentlich seine Meinung geigen will, kann man sich des Telefondienstes für Schüchterne bedienen.

Wer solche Dienstleistungen in sein Repertoire aufnehmen möchte, sollte daran denken, dass nicht alles, was im Land der unbegrenzten Möglichkeiten gestattet ist, auch bei uns machbar ist.

Vor Beginn einer Service - Leistung für Schüchterne sollten Sie deshalb:

1. juristisch klären, was, wann, in welcher Form, wie erlaubt ist,
2. eine schriftliche Bestätigung für den Auftrag erwirken, und
3. bei Übernahme eines heiklen Auftrags bei Gesprächsbeginn beim Empfänger der Botschaft anfragen, ob man die deftige Nachricht anhören mag.

Bezahlt werden muss bei den amerikanischen Telefondiensten per Vorkasse. Lässt sich ein Auftrag nicht ausführen, weil etwa der Betreffende nicht erreichbar war, bekommt der Auftraggeber sein Geld zurück.

Übersteigt der tatsächliche Aufwand den pauschal angesetzten Gebühren-Tarif, so wird eine Nachforderung fällig. Man kann auch den Gesamtbetrag per Rechnung aufsetzen, das hat allerdings den Nachteil, dass man länger auf sein Geld warten muss.

Erfahrungsgemäss ist ein Teil der im Auftrag per Telefon angesprochenen Personen daran interessiert, die empfangene Botschaft entweder positiv oder negativ zu beantworten. Damit bekommt man dann bereits neue Aufträge, die ihrerseits weitere Gebühren einbringen.

Immerhin kommen die Manager der amerikanischen Anrufdienste auf 250 bis 300 Aufträge pro Woche, was auch bei uns ohne weiteres möglich wäre. Beginnen Sie die Sache doch zunächst mit einem Glückwunsch-Service und bauen Sie Ihre Dienstleistungen erst nach und nach mit weiteren Angeboten aus, nachdem Sie geklärt haben, was noch alles machbar und ohne Gefahr auch erlaubt ist.

Der Horoskop-Service

Wenn Italiener in Rom wissen wollen, was laut Tages-Horoskop dem Wassermann oder der Jungfrau am Abend passieren kann, greifen sie nur zum Telefon. Ein Service der dortigen Post gibt täglich für die einzelnen Sternzeichen eine - wenn auch nicht immer ganz ernstzunehmende - astrologische Vorschau bekannt.

Unsere deutsche Bundespost verhält sich da zurückhaltender und erzählt den Anrufern unter der Nummer (0)116 05 etwas aus der Postgeschichte und lässt ein Posthorn erschallen.

Doch Telefon-Horoskope gibt es auch in unserem Land. Unter der **Nummer 0221/31 70 81** kann man sich von der Firma **Keller-Geister** ebenfalls täglich astrologische Informationen abfragen.

Im Frankfurter Bereich ist der berufsmässige Astrologe **Marcus Futurus** (mit bürgerlichem Namen Peter M. Holstein) unter der **Rufnummer 0611/44 44 10** zu hören. Auch er bietet in seiner "Sendung der Sterne" etwa 90 Sekunden lang ein Horoskop für alle 12 Sternzeichen auf Band an. Wer mehr über seine Zukunft erfahren möchte, muss den Meister persönlich konsultieren.

Falls Sie selbst sich auch einmal mit einem Horoskop-Service versuchen möchten, müssen Sie nicht unbedingt ein Sternenfachmann sein.

Sie benötigen lediglich einen Anrufbeantworter, den Sie über einen Zweitanschluss laufen lassen, täglich etwa 15 Minuten Zeit, um die Horoskope auf Band zu sprechen und einen echten Astrologen, der sich für etwas Publicity oder eine Monatspauschale bereit erklärt, einigermaßen sinnvolle Kurz-Horoskope zu erstellen.

Finanziell wird ein solcher Service erst dann interessant, wenn man zwischen den Ansagen eigene Vertriebsprodukte oder die etwaiger Auftraggeberfirmen vorstellt und dadurch eine Art Dauerwerbung betreibt. In den USA werden beispielsweise die eingestreuten Werbespots für 50 bis 60 Mark je Tag und Durchsage verkauft.

Allerdings läuft ohne Anzeigenwerbung für diesen telefonischen Horoskop-Service nichts. Hier und da sind Zeitschriftenverlage bereit, kostenlos über die Sache zu berichten und auch eine gute Mund-zu-Mund-Werbung sorgt für das Bekanntwerden.

Lohnende Anzeigenträger können auch die in den meisten Orten üblichen Werbeanzeiger sein, die sehr oft preisgünstig Inserate aufnehmen. Dabei genügt meistens ja auch bereits das einfache Wort "**Telefon-Horoskop**" und die Angabe der Rufnummer.

Solche Texte werden in der Regel zum Preis von nur 5 bis 10 Mark veröffentlicht. Die Kosten für einen Anrufbeantworter und Zweit-Telefonanschluss einschliesslich Steckdose liegen bei 400 bis 600 Mark.

Zu berücksichtigen ist jedoch, dass sich durch den Zweitanschluss auch die monatliche Grundgebühr erhöht. Hier müssen Sie mit durchschnittlich DM 28, --

Mehrkosten rechnen.

Doch kein Geschäft ist völlig risikolos durchführbar und in den meisten Fällen macht sich so eine Investition schon recht bald bezahlt. Selbst wenn es mit dem Horoskop-Service nicht gleich auf Anhieb klappen sollte, bieten sich ja noch viele andere Möglichkeiten, den Zweitanschluss zusammen mit dem Anrufbeantworter nutzbringend einzusetzen.

Wie man beispielsweise sogar mit Humor per Telefon Geld verdienen kann, soll im nachfolgenden aufgezeigt werden.

Humor per Telefon

Wenn man den Statistikern glauben darf, so verkaufen Geschäftsleute, die locker-humorvolle Werbung für ihre Produkte einsetzen, vierzig bis fünfzig Prozent mehr, als Unternehmer mit zwar sachlich-seriösen, aber bierernsten Werbeangeboten.

Die Menschen wollen nämlich nicht - wie uns gewisse Dauerpessimisten einzureden versuchen - ständig mit Negativ-Problemen gefüttert werden, sondern ganz einfach ohne Hintergedanken fröhlich sein, abschalten und unbeschwert lachen dürfen.

Das gilt für Funk und Fernsehen und eben auch für die Werbung. So hat man in Amerika (wo wohl sonst?) schon seit einiger Zeit einen privaten Sender ins Leben gerufen, der den ganzen Tag lang neue Witze und humorvolle Beiträge, Sketche usw. über die Ätherwellen ins Land sendet.

Bezahlt machen sich die Sendungen durch eingestreute Firmenwerbung. Da im Sendegebiet die Hörerschaft ständig zunimmt, hat sich die Sache zum Bombengeschäft entwickelt.

Doch auch das Witze-Telefon wurde in den USA geboren. So wirbt eine grosse Firma dadurch für ihre Produkte, dass sie per Radio und Lokalpresse auf ihren Telefon-Service hinweist.

Unter einer bestimmten Rufnummer können die Leute anklingeln und sich einen auf Band gesprochenen Witz anhören. Im ersten Jahr nach Einführung des fröhlichen Telefondienstes sollen sich bereits über 2 Millionen Yankees die hübschen, mit Werbung durchsetzten Telefonwitze angehört haben.

Während die erwähnte Firma in erster Linie für ihre eigenen Erzeugnisse wirbt, hat sich ein geschäftstüchtiger Humorist darauf verlegt, seine Telefonspässe zusammen mit Werbung für andere Unternehmen über den Draht zu schicken. Aehnlich wie beim Horoskop-Service vermietet er die freien Sekunden zwischen den einzelnen Vorträgen und verdient recht gut daran.

In Deutschland wurde diese Idee mit dem Witze-Telefon von der Zeitschrift **NEUE REVUE** in Hamburg aufgegriffen, die für ihre Leser unter der **Rufnummer 040/ 33 90 33** Lacher vom Band loslässt.

Die Zeitschrift **PLAYBOY** wollte da nicht zurückstehen und liess/lässt von Zeit zu Zeit berühmte und bekannte Leute ihre Witze auf das Band eines Anrufbeantworters sprechen. Unter der **Rufnummer 089/ 6 32 82** hört man dann die "fröhlichen Tips und Gags der Woche".

Eine Firma aus Frankfurt wurde mit Ihrem "Babbel-Telefon" bekannt, wo ein sogenannter "Konserven-Knirch" in hessischem Dialekt humorvolle Plaudereien zum Besten gibt. Telefonnummer hierfür: **069/212 50 01 und 212 50 02**.

Andere Unternehmen bieten per Anrufbeantworter Preisausschreiben, Briefmarkentips und Tageshoroskope an. Die Firma Jägermeister lässt ihren Hirsch Rudi durch die Leitung röhren und aus Düsseldorf kann man für fünf Minuten lang Kurzprosa und Gedichte per Draht auf sich einwirken lassen.

Eine Liste interessanter Telefondienste in der Bundesrepublik Deutschland findet sich am Schluss dieses Reports.

Doch was andere Leute können, ist auch Ihnen möglich. Sprechen Sie täglich, oder in bestimmten Zeitabständen Witze auf einen angeschlossenen Anrufbeantworter. Bewegen Sie dann die Leute durch Anzeigenwerbung oder einen kleinen Wettbewerb dazu, die Beiträge ständig zu hören.

Firmen, die bereit sind für mit aufs Band gesprochene Werbeaussagen zu zahlen, gibt es überall. So zum Beispiel Versandunternehmen für Scherz- und Partyartikel, Buchverlage usw..

Diese Unternehmen, sowie Betreiber von Gaststätten und Unterhaltungsbetrieben sind ständig an Adressen und Angaben von Leuten interessiert, die sich dem Humor verschrieben haben und Spass verstehen.

Bringen Sie die Anrufer dazu, auf bestimmte Fragen per Postkarte zu antworten und sammeln Sie diese Karten. So ergeben sich daraus wertvolle Hinweise auf den von Ihnen erreichten Zuhörer- bzw. Anruferkreis. Die Anschriften können dann auch noch zusätzlich mit entsprechenden Angeboten bedacht werden.

Termin-Kontakter

Jedes Unternehmen mit einem Stab von Aussendienst-Mitarbeitern hat das gleiche Problem. Zwar melden sich Interessenten für die angebotenen Produkte und Dienstleistungen, aber dann klappt es irgendwie nicht, dass man die Leute auch antrifft. So wird mancher Kilometer sinnlos verfahren und eine Menge Zeit verplempert.

Doch, jemand, der täglich draussen "vor Ort" seine Brötchen verdienen muss, kann auch nicht nur am Telefon hocken und den Moment abpassen, wo eine Terminabsprache mit dem Interessenten möglich ist.

Kurz und gut - überall gibt es Firmen, die sogenannten Termin-Kontaktern die Arbeit übertragen können, für sie und ihre Aussendienstler die richtigen Telefonabsprachen vorzunehmen. Man muss die Leute natürlich nur erst einmal ansprechen und auf den "Trichter bringen".

Sprechen Sie doch einmal mit den massgeblichen Leuten von Versicherungsgesellschaften, Bausparkassen, Möbelverkaufsfirmen und Direktvertriebsunternehmen.

Bieten Sie den Bezirksleitern, Geschäftsführern und Public Relations-Menschen in einem Gespräch an, die Bestell- und Anforderungskarten zu bearbeiten und für die jeweiligen Aussendienstmitarbeiter Besuchstermine zu erkunden und festzumachen.

Dabei kann man ins Feld führen, dass für eine solche Vorsondierung die gute Sekretärin viel zu teuer ist, um diese Routinearbeit durchzuführen und es andererseits dem Verkäufer hilft, Zeit, Benzin und Ärger zu ersparen.

Finanziell lässt sich dieser Terminiendienst in Form einer festen nebenberuflichen Anstellung oder durch Prozentanteile bei Vertragsabschlüssen und Verkäufen regeln.

Falls die zuständigen Leute noch nicht ganz von der Notwendigkeit Ihrer Kontakttätigkeit überzeugt sein sollten, können Sie zu einem zweiten Schlag ausholen und das Abfragen von Lagerbeständen bei festen Kunden, Erinnerung an Werbebriefe und gar die telefonische Erledigung von Reklamationen vorschlagen.

Schliesslich lassen sich ausserdem eine Telefonbereitschaft nach Geschäftsschluss mit Bestellannahme arrangieren. Bei all diesen Tätigkeiten muss man sich aber selbst schonungslos vergewissern, ob man eine gute Telefonstimme hat.

Personen, die mit dem Instrument Telefon umgehen können, werden auch recht gern Sonderaufträge übertragen, die in schriftlicher Form beispielsweise zu Missverständnissen führen könnten oder die vielleicht unangenehm sind. Hier macht sich der gute Kontakter erst richtig bezahlt.

Das Zweigstellen-Büro

Es gibt eine ganze Reihe Firmen, die ein augenscheinlich weitverbreitetes Vertriebsnetz haben. Während sich die Betriebsleitung, mit Buchführung, Produktion und Auslieferung an einem Hauptsitz befindet, gibt es in den über das Land verteilten Zweigstellen oft nur einfache telefonische Auftragsannahmen.

Diese werden nicht selten von nebenberuflichen Hilfskräften unterhalten, die gegen eine monatliche Vergütung und Gebührenübernahme durch die Auftraggeberfirma telefonische Bestellungen von in der Umgebung wohnenden Kunden entgegennehmen und weiterleiten.

Da sich solch ein Telefondienst sehr gut neben der Hausarbeit durchführen lässt, eignet sich die Tätigkeit besonders für Damen, die früher im Büro berufstätig waren, Rentner und an das Haus gebundene Personen.

Einige Dienstleistungsunternehmen haben sich darauf spezialisiert, interessierten Firmen ihre Telefonnummer und eigene Adresse zur Zu- und Weiterleitung von Bestellungen und Geschäftspost anzubieten.

Gegen eine monatliche Gebühr von 50 Mark aufwärts erledigen sie in eigener Regie nicht nur die Belange einer einzigen Auftragsfirma, sondern vermieten ihren Service als Zweigstellen-Büro gleich mehrmals.

Finanziell gesehen ist bei so einem Geschäft natürlich mehr zu holen, als wenn man sich an ein Unternehmen bindet, zumal, wenn die einfache Postweiterleitung mit in die Leistungen einbezogen werden kann.

Neben der vereinbarten Monatsmiete werden die Telefongebühren und Portoauslagen gesondert in Rechnung gestellt.

Interessenten für beide Formen der Zweigstellenübernahme findet man durch ein Inserat in überregionalen Tageszeitungen - wie Frankfurter Allgemeine, WELT, Handelsblatt, Zentralmarkt, Handels-Magazin usw. oder durch einfaches Anschreiben geeigneter Unternehmen.

Einige Zeitungen, die noch nicht durch Agenturen vertreten sind - wie zum Beispiel auch Werbeanzeiger - suchen ebenfalls von Zeit zu Zeit freie Telefone (und deren seriöse Besitzer) über die Anzeigen entgegengenommen werden können.

Hier, wie in allen anderen Fällen, muss man jedoch stets erreichbar sein, ein gutes Gehör haben - um Hörfehler zu vermeiden -, sowie eine gewisse geistige Wendigkeit besitzen, um mit den Anrufern im Sinne des Auftraggebers umgehen zu können.

Prominenten-Telefon

Der Wandel der Zeit hat es mit sich gebracht, dass das einst nur der reinen Sprachübermittlung dienende Telefon auch immer mehr zum Werbe-Medium wird.

So veranstalten Radiosender, Kaufhäuser und Unternehmensgruppen bereits des öfteren Fragestunden, bei denen Anrufer prominente Künstler und Fachleute sprechen und zu den verschiedensten Fragen konsultieren können.

Das hebt natürlich einmal das Image des Veranstalters solcher Aktionen und zum anderen auch die Berühmtheit des prominenten Anrufbeantworters. Gegen ein mehr oder weniger hohes Honorar opfern die bekannten Persönlichkeiten jedoch ganz gern einmal einen Tag oder einige Stunden ihrer kostbaren Zeit und stehen - so gut es geht - am Telefon Rede und Antwort.

Wer sich keinen eigenen Prominenten leisten kann, sollte vielleicht einmal überlegen, ob er sich mit einem Hobby-Stimmenimitator zusammenschließen kann. Dieser könnte die Anrufer als Hans Moser, Zarah Leander, Jürgen von Manger oder Heinz Rühmann begrüßen und so humorvoll die Fragen beantworten.

Unter diesem Aspekt bietet sich übrigens auch für Personen mit entsprechender Begabung zur Nachahmung ein reizvolles Betätigungsfeld. Am besten sollten so talentierte Leute bei interessanten Firmen per Telefon vorsprechen und sofort eine Kostprobe ihrer Fähigkeiten geben.

Keine Imitation ist Rudi, der röhrende Hirsch, den die Firma Jägermeister seit einigen Jahren werbemässig einsetzt.

Wer die Nummer 069 / 63 80 01 anwählt, darf sich - nach Angabe des Sprechers - als ein richtiger Jägermeister fühlen und dem Brunftschrei des besagten Hirsches lauschen.

Das bringt uns auf den Gedanken es auch mal mit Mickymaus-Imitationen oder anderen lustigen Werbetieren zu versuchen. Hierzu braucht man lediglich einen normal gesprochenen Text, der auf Tonband aufgenommen wurde, mit einer schnelleren Geschwindigkeit ablaufen lassen und schon wird das Gerede zum Witzgespräch.

Andererseits kommen bei langsamerer Geschwindigkeit die akustischen Darbietungen als Bass- oder Geistertöne aus dem Lautsprecher.

Derart können findige Köpfe mit einigem Experimentieren recht gute Resultate erzielen und sich als Gesprächspartner für Kinder anbieten. Hier und da suchen besonders Kaufhäuser und Spielzeuggläden geeignete Personen, die den kleinen Kunden ein wenig Märchen-Romantik vorgaukeln.

"Heisser Draht" für Hausfrauen

Manchmal ist alles wie verhext:

- da kippt Klein-Tinchen mit dem Nachttopf um,
- der Hund bellt, weil er längst reif fürs Gassigehen ist,
- die Milch kocht über

- und der langhaarige Rocker von nebenan hat wieder mal das Radio auf "voller Pulle" laufen.
- Zu allem Überfluss klingelt dann auch noch der Mann vom Lesezirkel an der Wohnungstür, obwohl die Geldbörse zur Zeit unauffindbar ist.

Solche Situationen kommen nicht nur in lustigen Romanen oder TV-Serien vor, sondern werden von geplagten Hausfrauen oft genug "life" durchkostet.

Wie gut, wenn man sich dann wenigstens abends dem lieben Göttergatten mitteilen kann oder eine verständnisvolle Nachbarin hat.

Doch manchmal fehlt beides, und in den sterilen Hochhäusern mit ihren unzähligen Wohnparteien kennt einer den anderen nicht.

Da wäre so ein Problem-Telefon für Hausfrauen wirklich ideal. Nicht, dass sie gleich einen Psychologieprofessor konsultieren wollten, nein, gegen eine monatliche Gebühr von - sagen wir - 20 Mark, sollten sie Sprechkontakte mit gleichgesinnten Frauen vermittelt bekommen und mal so richtig nach Herzenslust klönen und sich austauschen können.

Am besten lässt sich so etwas von Personen ins Leben rufen, die in punkto Hausfrauenpflichten auch Praxis haben. So wird aus einer ersten Initiative im Null-Komma-Nix eine Kettenreaktion, die sich am Ende auch finanziell gut auszahlt. Vielleicht sollten Sie gleich mal eine Anzeige aufgeben?

800 Millionen Telefonkunden warten auf Angebote

Wussten Sie, dass auf der Welt über 800 Millionen Telefonapparate an das globale Telefonnetz angeschlossen sind?

In den USA und Schweden kommen 80 Telefone auf 100 Einwohner, in der Schweiz 72 und in der Bundesrepublik Deutschland immerhin noch 46 auf 100 (einschl. der neuen Bundesländer).

Diese riesige Personengruppe ist nicht nur an Kontakten mit ihrer Umwelt interessiert, sondern stellt auch ein erhebliches Käuferpotential für auf das Telefon bezogene Kaufobjekte und Dienstleistungen dar.

Das können einmal Zusatzgeräte wie Anrufbeantworter, Telefonlautsprecher, Gebührenzähler, Rufnummern-Verzeichnisse und Speichergeräte sein, zum anderen aber auch Dienstleistungen, wie sie in diesem Report vorgestellt wurden.

Findige Leute haben an verschiedenen Orten Verzeichniskarten mit den wichtigsten und gebräuchlichsten Rufnummern herausgebracht, auf deren Freiraum Firmeninserate gedruckt wurden.

Diese Anzeigen, die durchschnittlich 200 Mark kosteten, brachten den Gewinn bei der Aktion. Allerdings wird der Preis für die Firmeninsertion von der Auflage der gedruckten Rufnummernverzeichnisse abhängen.

Verteilen kann man die auf Postkartenkarton gedruckten Übersichten in die Briefkästen der Stadtbewohner, wobei man besonders die Auftraggeberfirmen und Inserenten nicht vergessen sollte.

Wenn Sie den Geschäftsleuten in Ihrem Ort klarmachen können, dass sich der Telefonbesitzer bei jedem Blick auf das Rufnummernverzeichnis ihrer erinnert, werden sich bald einige dazu entschliessen, die angebotene Investition für Werbung zu tätigen.

Sie können auch sogenannte Lieferquellenverzeichnisse mit den dazugehörenden Telefonnummern drucken lassen, bei denen jeder sofort auf einem Blick sieht, wo die nächste Schnellreinigung zu erreichen ist, wer einen Videorecorder verleiht oder wo man einen Blumen-Service findet.

Diese Eintragungen kosten ebenfalls Geld, haben aber ein Jahr lang Werbewirksamkeit. Neuheiten auf dem Bürosektor, 8-Minuten-Takt-Klebeuhren für den Fernsprechapparat, nützliche oder etwa nur humorvolle Produkte kann man auch über die monatlichen Telefonrechnungen und als Beilagen zu Kontoauszügen werbemässig an die Telefonkunden herantragen.

Die Bundespost hält für Druck- und Beilagen-Werbung auf Anfrage an sich recht preisgünstige Tarife bereit.

Schliesslich besteht auch die Möglichkeit, geeignete Literatur an Telefonbesitzer zu verkaufen.

Interessante Telefondienste in der Bundesrepublik Deutschland

Rufnummern:

- (0) 1 15 02 Aktuelles aus dem Gesundheitswesen (Post)
- (0) 1 11 68 Börsennachrichten (Post)
- (0) 1 16 03 Fernsehprogramm (Post)
- (0) 11 65 Fernsprechnachrichtendienst (Post)
- (0) 11 67 Küchenrezepte (Post)
- (0) 1 16 06 Verbraucher- und Einkaufstips (Post)
- (0) 1 16 05 Informationen der Bundespost

Weitere Rufnummern der Post entnehmen Sie bitte Ihrem Fernsprechbuch.

- (069) 63 80 01 Röhrender Hirsch (Firma Jägermeister)
- (069) 44 44 10 Horoskope vom Band (Astrologe Futurus)
- (0211) 1 15 10 Fünf Minuten Kurzprosa und Gedichte
- (040) 33 90 33 Witze per Telefon (Zeitschrift Neue

Revue)

- (089) 6 32 82 Witze vom Telefon (Zeitschrift Playboy)
- (069) 212 50 01 Babel-Telefon (Hessischer
Konservenmilch)
- (069) 212 50 02 " " " "
- (089) 52 01 71 Briefmarkentips (Firma Krüger)
- (030) 785 30 22 2-Minuten-Meditation (Unity)
- (0711) 735 19 58 2-Minuten-Meditation (Unity)
- (089) 52 11 15 2-Minuten-Meditation (Unity)
- (030) 216 11 22 2-Minuten-Predigt (Ev.-Freikirchliche
Gemeinde)