

# SUPER 20 – 18

## Wie Sie mit Telefonnummern ein Vermögen machen!

Immer mehr Unternehmen gehen dazu über, einen Telefonservice anzubieten, der die Kunden nichts kostet. Die Rede ist von den sog. 0130er-Nummern. [In Zukunft wird es allerdings vermehrt 0800er-Nummern geben (bei der Deutschen Telekom "freecall 0800" genannt), bis die 0130er-Nummern ganz abgeschaltet werden.] Wenn Sie eine Telefonnummer wählen, deren Vorwahl 0130 oder 0800 ist, dann müssen nicht Sie die Kosten des Anrufes bezahlen, sondern der Angerufene. Somit ist dieser Anruf KOSTENLOS.

Wie gesagt bieten immer mehr Unternehmen diesen Service an. Da es immer mehr werden, scheint es an der Zeit, ein entsprechendes Verzeichnis aller 0130-/0800-Nummern zu erstellen. Da ein solches Verzeichnis bisher noch nicht auf dem Markt ist, könnte das eine lukrative Geschäftsidee für Sie sein. Nun bedarf es einer gründlichen Vorbereitung, bis Sie ein solches Verzeichnis herausgeben können. Sammeln Sie deshalb alle 0130-/0800-Nummern, die Ihnen unter die Augen kommen. Lesen Sie die Illustrierten künftig mit einem "zweiten Blick", d. h., daß Sie auf Werbung von Firmen achten und auch andere Publikationen mit offenen Augen lesen sollten. Sicher läßt sich so manche Nummer auch in den "gelben Seiten" erspähen. Sobald Ihre Sammlung die Größe einiger DIN A4-Seiten erreicht hat, fangen Sie an, die Nummern in Rubriken zu gliedern, z. B. Hotels, Fluggesellschaften, Kreditkartenunternehmen, Autovermieter, etc...

Später, wenn jede Rubrik eine Seite ausmacht, sollten Sie die verschiedenen Rubriken gesondert anbieten.

Das Problem der Erhaltung der Aktualität Ihres Verzeichnisses läßt sich leicht lösen. Nehmen Sie einfach den Hörer in die Hand und rufen alle Nummern an, und zwar KOSTENLOS!

Sauber getippt wird dieses Verzeichnis wie eine Bombe einschlagen. Allerdings sollten Sie nicht zuviel dafür verlangen. 20,- bis 30,- DM scheinen mir ein angemessener Preis. Je teurer Sie das Verzeichnis anbieten, desto weniger werden Sie davon verkaufen.

Sinnvoll erscheint es auch, daß Sie Jahresverzeichnisse anbieten. Der Titel könnte etwa "Kostenlos telefonieren – aktuelles Verzeichnis 2001" lauten. Legen Sie jedem Verzeichnis einen Bestellschein für die nächste Ausgabe bei. Wenn Sie 50% Rabatt für die nächste Ausgabe geben, sichern Sie sich laufende Nachbestellungen. Vielleicht bieten Sie auf dem Bestellschein zusätzlich noch ein kostenloses Zusatzverzeichnis einer bestimmten Rubrik an, das nur für Nachbesteller gedacht ist.

### *Werbung:*

Um die Sache ins Rollen zu bringen, sollten Sie mit Kleinanzeigen in den preiswerten Anzeigenblättern beginnen. Später, wenn Sie mehr Geld haben, empfiehlt es sich, in den großen überregionalen Zeitungen wie [DIE WELT](#), [Frankfurter Allgemeine](#), etc. zu inserieren.

Bieten Sie Ihr Produkt auch für Wiederverkäufer an, welchen Sie 40 bis 50% Rabatt gewähren sollten.

Mit der richtigen Motivation können Sie sich schnell ein richtiges Vermögen anhäufen. Das Gewerbe müssen Sie aber auf jeden Fall anmelden.