

Vertriebsbrief Nr. 47

JANUAR 2013

dipeo

Buch Tipps

Lesend den Erfolg steigern

dipeo

Business

Yoga

mit Renate Freisler

dipeo

Gadget News

Rückblick: Die besten Open Source Anwendungen für Ihre Produktivität 2012

dipeo

Reisetipp

Tokio – Die „östliche Hauptstadt“



Kunden wie Freunde behandeln

Verkaufen Sie noch mit Druck?

Liebe Leserin, lieber Leser,



wir begrüßen Sie herzlich zur Januar Ausgabe des dipeo-Vertriebsbriefes und wünschen Ihnen ein glückliches und erfolgreiches Jahr 2013. Auf den folgenden Seiten haben wir für Sie wieder interessante und aktuelle Beiträge zum Thema Vertrieb zusammengestellt.

Auf Seite 3 fragt Sie Jürgen Frey ob Sie noch mit Druck verkaufen und gibt nützliche Ratschläge, wie aus Kunden Freunde werden. Auf Seite 6 stellen wir Ihnen in unserer Rubrik „dipeo Buchtips“ interessanten Lesestoff zum Thema Vertrieb vor. Auf Seite 7 sehen wir in unseren dipeo Gadget News diesmal auf die Open Source Highlights aus dem Jahr 2012 zurück und ab Seite 11 entführt Sie unser dipeo Reisebericht in die „östliche Hauptstadt“, Tokio.

Sie können auch in unserem Magazin Ihre dipeo-Inserate veröffentlichen. Bestellen Sie per E-Mail eine Eintragung Ihres Inserats im Vertriebsbrief. Schreiben Sie an info@dipeo.de unter Angabe Ihrer Kundennummer und des zu veröffentlichenden Inseratstitels. Für nur einmalige 49,- EUR präsentieren wir Ihr Inserat in der jeweils kommenden Ausgabe. Mehrfachschaltungen und entsprechende Rabatte sind möglich.

Wir wünschen Ihnen viel Freude mit dem neuen dipeo-Vertriebsbrief.

Mit den besten Grüßen aus Nürnberg, Ihr



Magnus Gernlein

Möchten Sie eine Anzeige im Vertriebsbrief veröffentlichen?

Kontaktieren Sie uns:
redaktion@dipeo.de
(Tel.: 0911 / 377 50 265,
Mo-Fr 8:00-16:00)

Kunden wie Freunde behandeln

Verkaufen Sie noch mit Druck?



Verkaufen Sie noch mit Druck? Nach dem Motto: Heute ist ein Auftrag fällig. Also Brust raus, Bauch rein. Und dann hochmotiviert gute Laune verbreiten. Beim Empfang, im Aufzug und beim Einkäufer. Hauptsache verkaufen. Mit dieser aufgesetzten Masche verheizen Sie sich selbst. Und Sie hinterlassen für Ihr Unternehmen verbrannte Erde, wenn sich der versprochene Nutzen des Produktes beim Kunden nicht einstellt. Denn der wechselt ganz entspannt zum nächsten Anbieter, während Sie wieder ... Brust raus, Bauch rein. Aber dieses Aufmotzen wird immer anstrengender.

Natürlich üben erfolgreiche Vertriebler ihren Job mit großer Lei-

denschaft aus. Aber sie wollen nicht um jeden Preis verkaufen, sondern eine echte Beziehung aufbauen und Kunden wirklich helfen, so dass sie beim nächsten Mal gerne wieder gesehen sind. Diese Nachhaltigkeit wird honoriert. Das höre ich nach meinen Beratungen und Coachings. Und das zeigen die Verkaufszahlen meiner Kunden. Wenn Produkte und Service immer ähnlicher werden, entscheiden nämlich Werte. Kunden wollen ein gutes Gefühl haben. Dort kaufen, wo sie sich und anderen etwas Gutes tun. Also wie bei Freunden. Deshalb werden im Vertrieb Werte, die eine Freundschaft charakterisieren, immer wichtiger: Verlässlichkeit, Gespräch auf Augenhöhe und Vertrauen.

Kernkompetenz

Längst ist Verkauf nicht mehr allein Sache des Außendienstes. Es geht darum, die Kernkompetenz des Unternehmens weiter zu entwickeln. Denn es ist viel effizienter, ein gutes Produkt besser zu machen, als ständig neue zu erfinden. Dann „verkaufen“ die Mitarbeiter nicht, sondern sie wissen genau, was das Unternehmen kann und welchen Nutzen es bietet. Und sie gewinnen so immer wieder von Neuem das Vertrauen ihrer Kunden.

Zielgruppenfokus

Das Verhalten von Freunden ist gut einzuschätzen, aber Fremde sind schwer berechenbar. Wie gut kennen Sie Ihre Kunden? Sind es Jüngere oder Ältere? Wollen sie Premium oder billig? Welche Bedürfnisse befriedigt Ihr Unternehmen bei Ihren Kunden? Fragen Sie Ihre Kunden und zwar offen und ehrlich. Gründen Sie beispielsweise einen Kundenbeirat. Denn die wissen am besten, wie Ihr Produkt zu optimieren ist. Erfüllen Sie die wichtigsten Bedürfnisse Ihrer Kunden, dann sind Sie praktisch Zielgruppenbesitzer.

Servicequalität

Viele Kunden suchen nicht den billigsten Anbieter, sondern den besten Service. Denn dann können sie sich auf ihr Geschäft konzentrieren statt sich herumzuzergern. Durch die Servicemitarbeiter zeigt Ihr Unternehmen sein menschliches Gesicht: Dann zeigt sich, ob das Werteversprechen gehalten werden kann. Deshalb kann schlechter Service so viel kaputt machen und guter Service so viel retten. Wie in der

Freundschaft kommt der Verlässlichkeit in Kundenbeziehungen entscheidende Bedeutung zu. Versprechen Sie nur, was Sie wirklich halten können. Reicht das nicht, verbessern Sie den Service.

Innovationsfähigkeit

Wenn es am schönsten ist, soll man bekanntlich nach Hause gehen. Im Berufsleben wäre das fatal. Reiten Sie die Welle. Aber auf dem Höhepunkt sollten Sie nach der nächsten Ausschau halten. Sind Sie erst mal unten im Tal, wird es anstrengend wieder hoch zu kommen. Bilden Sie in Ihrem Unternehmen ein Zukunftsteam aus unterschiedlichen Abteilungen, das in strukturierten Workshops aus Verbesserungsideen reale Produkte macht.

Verkaufsstrategie

Ein Gramm Strategie wiegt mehr als ein Kilo Verkaufsgeschick. Beschäftigen Sie sich ausführlich mit den Produkten, Zielen und Bedürfnissen Ihrer Kunden. Sprechen Sie mit den Mitarbeitern, die Kundenkontakte haben. Sammeln Sie wichtige Informationen, die oft in Nebensätzen fallen. Erfolgreiche Unternehmen beschäftigen sich damit, ihr eigenes Angebot stark und überzeugend zu machen. Und lösen so einen Verkaufssog aus.

Zufriedenheitsmessung

„Wer nicht fragt, bleibt dumm“ hieß es in der Sesamstraße. Doch Kundenbefragungen sollten tatsächlich als Feedback genutzt werden, statt als Drohkulisse gegenüber Mitarbeitern. Und weil es die kritischen Rückmeldungen sind, die das Unternehmen voranbringen, sollten sie auf die ehrliche Meinung pochen. So machen es auch gute Freunde untereinander. Erste indirekte Schlüsse können sie auch aus der Häufigkeit der Weiterempfehlung, der

Stammkundenquote oder der Anzahl an Reklamationen ziehen.

Kundenbeziehungspflege

Kennen Sie das: Sie werden von Freunden zum Essen eingeladen und wollen sich bei nächster Gelegenheit revanchieren? Nutzen Sie das im Verkauf: Gehen Sie in Vorleistung. Sie präsentieren ihr Produkt: einen Schreibtischstuhl. Überlassen Sie dem Kunden das ausgewählte Modell für 14 Tage. Die ausführliche Probe schafft das entscheidende Vertrauen. Denn der Kunde merkt, Sie sind von Ihrem Produkt überzeugt. Noch entscheidender: Schenken Sie ihm Aufmerksamkeit und Zeit. Denn das kann kein Werbegeschenk ersetzen.



Jürgen Frey

Jürgen Frey (Jahrgang 1970) ist Wirtschaftsingenieur und Autor des jüngst erschienen Buches: Mein Freund, der Kunde – Ohne Tricks und Fallen Kunden gewinnen und behalten. Der Marketing- und Vertriebsexperte lebt im württembergischen Giengen und berät seit zehn Jahren Unternehmen in ganz Deutschland. Die Tipps des gelernten Industriemechanikers sind praxisnah und sofort umsetzbar. Auf seine Kompetenz und internationale Erfahrung setzen Krankenkassen ebenso wie Industrieunternehmen und Handwerksbetriebe.

www.highway-to-sell.de



dipeo® Vorlagen des Monats

ARGE-Vertrag
(Bauverträge)



Businessplan - Bar
(Businesspläne)



Konfliktverhalten - Konfliktmerkmale
(Seminarübungen)



In Zusammenarbeit mit Vorlagen24.de



VORLAGEN24.DE

Profi-Vorlagen & Software zum Sofort-Download

Geprüfter Vorlagen-
Download Shop
Garantiert risikolos einkaufen!



Schluss mit dem Aktenchaos!



**Vorlagen.de,
Ihr Download-Portal
für Verträge, Muster
und Software seit 2002!**

Nutzen Sie das Know-How ausgewählter Fachautoren, Kanzleien und führender Verlagshäuser - für Ihr Office im Unternehmen oder den privaten Bedarf.

Über 134.000 Geschäfts- und Privatkunden nutzen bereits Vorlagen.de.

Alle Vertragsmuster, Mustertexte und Arbeitshilfen sind praxiserprobt und stets aktuell!

www.vorlagen24.de

dipe

Buchtipps

Das kleine Buch vom großen Verkauf: 99 Tipps für mehr Umsatz - Roger Rankel



Was die Kunden von heute WIRKLICH von guten Verkäufern erwarten: Kunden warten heute nicht mehr auf neue Produkte, sie möchten sie mitgestalten. Und sie geben mit ihrer Kaufentscheidung ein Statement über ihre Wertewelt ab. Die Zeiten, in denen Produkte handfeste Bedürfnisse erfüllen, ist damit vorbei. Das erfordert ein massives Umdenken im Vertrieb. Andreas Buhr zeigt, wie ein solches Umdenken stattfinden kann. Auf Grundlage einer umfassenden Umfrage der ESB Business School Reutlingen und der go! Akademie für Führung und Vertrieb AG, beleuchtet er die heutigen Anforderungen an Verkauf und Vertrieb und entwickelt klare Strategien und Tipps, den Kunden 3.0 zu gewinnen. Buhr ergänzt dies durch neueste wissenschaftliche Erkenntnisse aus dem Neuromarketing und seine eigenen praktischen Erfahrungen. Mit einem Vorwort von Prof. Dr. Dr. Hermann Simon

Broschiert: 134 Seiten
Verlag: Gabal; Auflage: 2. (12. März 2012)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3869363320
ISBN-13: 978-3869363325



30 Minuten Zeitmanagement - Lothar Seiwert



Kennen Sie das Gefühl, keine Zeit zu haben? Keine Zeit, um Ihre Aufgaben zu bewältigen - ganz zu schweigen von der Zeit, um wirklich Wesentliches in Ihrem Leben zu bewegen?

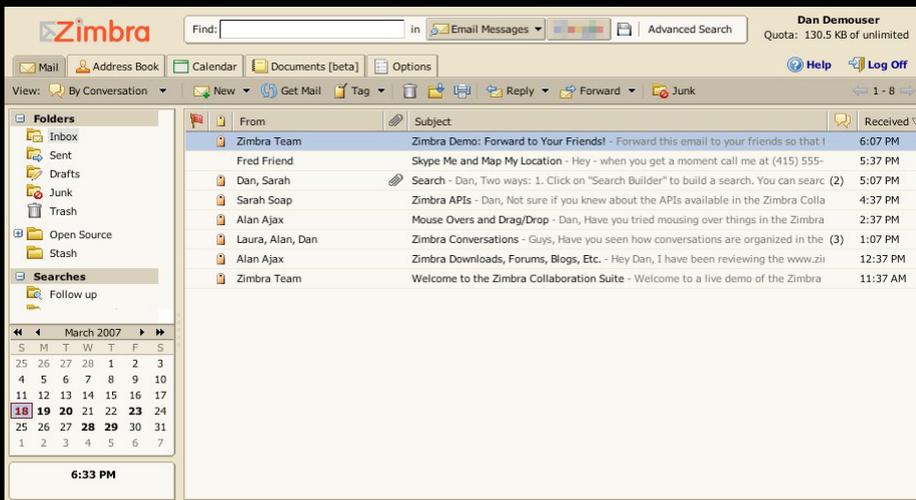
Dieses Buch führt Sie in fünf Schritten zum erfolgreichen Zeitmanagement. Sie erfahren, wie Sie durch konsequente Tagesplanung die unüberschaubar scheinende Flut von Aufgaben strukturieren und optimal bewältigen.

Broschiert: 94 Seiten
Verlag: Gabal; Auflage: 19. überarbeitete Auflage (Mai 2012)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3869363819
ISBN-13: 978-3869363813



dipeo Gadget-News

Rückblick: Die besten Open Source Anwendungen für Ihre Produktivität 2012



In dieser Ausgabe der Gadget-News bringen wir Ihnen unsere Auswahl der besten kostenlosen Programme aus dem letzten Jahr. Mit diesen Anwendungen erhöhen Sie Ihre private und berufliche Produktivität - und das völlig gratis. Vielleicht verwenden Sie bereits die eine oder andere dieser Applikationen. Gehen Sie mit uns auf Entdeckungsreise im Freeware-Dschungel.

Projektmanagement - Freedcamp

Wenn es um Projektmanagement-Tools geht, beherrschen zwei Platzhirsche den Markt: Microsoft Project Professional und Basecamp, wobei MS Project eher bei hochkomplexen Projekten zum Einsatz kommt. Freedcamp, dessen Name schon an den großen Bruder Basecamp erinnert, hat vieles mit seinem kostenpflichtigen Pendant gemein - schon die Oberfläche erinnert stark an Basecamp. Erstellen Sie Projekte mit oder ohne vordefinierte Templates, fügen Sie Meilensteine ein und erstellen Sie To-Do-Listen sowie Nutzergrup-

pen. Sie können Dateien in das Tool hochladen (max. 20 MB) und als Projektersteller sehen, wieviel Zeit die einzelnen Nutzer in das Tool investieren. Falls Sie schon Basecamp verwenden, können Sie die dort erstellten Projekte in Freedcamp importieren - das erleichtert den Umstieg. Mehr Infos zum Tool und seinen Verwendungsmöglichkeiten gibt es auf <https://freedcamp.com/>

E-Mail und Aufgabenverwaltung: Zimbra Desktop

In früheren Ausgaben der Gadget-News hatten wir Ihnen Mozillas Thunderbird vorgestellt, momentan noch die Nummer 1 unter den Freeware-Alternativen zu MS Outlook. Leider hat Mozilla kürzlich bekanntgegeben, dass Thunderbird nicht mehr weiterentwickelt wird, sondern nur noch Stabilitäts- und Sicherheitsupdates erhält. Das Entwicklerteam bei Mozilla soll aufgelöst werden, neue Features können weiterhin von der Community beigesteuert werden. Zwar wird damit Mozilla Thunderbird nicht obsolet, es lohnt sich aber auch

Alternativen zu begutachten. Dabei fiel uns insbesondere Zimbra Desktop auf, eine Applikation mit moderner Oberfläche und einer hervorragenden Integration von Social Network-Diensten wie Twitter, Facebook etc. Zimbra Desktop unterstützt alle Arten von POP- und IMAP-Konten inkl. Gmail, Hotmail und Microsoft Exchange. Zimbra erlaubt eine einfache Synchronisierung Ihrer Online-Konten, hat allerdings Schwächen wenn es um den Import von lokal abgespeicherten E-Mails geht (bspw. aus einem anderen vorher genutzten E-Mail-Client wie Outlook oder Thunderbird). Hier geht es zur Homepage des Projekts: <http://www.zimbra.com/products/desktop.html>

Buchhaltung: GnuCash

GnuCash wurde für die Bedürfnisse von Privatpersonen und kleiner Unternehmen entwickelt. Ursprünglich in der Linux-Welt zuhause wird es inzwischen auch für Windows und MAC OS X angeboten - natürlich kostenlos. Überwachen Sie mit GnuCash Bankkonten, Aktien, Einnahmen und Ausgaben. Zu den wichtigsten Funktionen zählen darüberhinaus die doppelte Buchführung, Lohnbuchhaltung, Rechnungserstellung, und mehr. Falls Sie bereits Microsoft Money oder Quicken benutzen, können Sie dort abgespeicherte Daten in GnuCash importieren und direkt weiterarbeiten. Berichte und Übersichten lassen sich im MS Excel-Format exportieren um Sie anderen zur Verfügung zu stellen. Wir waren besonders von der Benutzerführung begeistert, die Einsteigern einen schnellen Start

Account Name	Description	Total
Assets	Assets	\$12,846.98
Current Assets	Current Assets	\$12,846.98
Cash in Wallet	Cash in Wallet	\$222.09
Checking Account	Checking Account	\$83.18
Savings Account	Savings Account	\$12,541.71
Equity	Equity	\$11,547.85
Expenses	Expenses	\$3,511.80
Adjustment	Adjustment	\$0.00
Auto	Auto	\$0.00
Bank Service Charge	Bank Service Charge	\$9.95
Books	Books	\$0.00
Cable	Cable	\$81.99
Charity	Charity	\$200.00
Clothes	Clothes	\$0.00
S, grand total:		Assets: \$12,846.98 Profits: \$1,299.13

ermöglicht und erfahrene Benutzer direkt loslegen lässt. Weitere Details gibt es hier: <http://www.gnucash.org/>

Webdesign: Weebly

Weebly ermöglicht Webdesign ohne Programmierkenntnisse und ohne Installation einer Anwendung. Es ist browserbasiert und funktioniert nach dem Drag and Drop-Verfahren, ähnlich dem früher gängigen Microsoft Front-Page. Die Benutzeroberfläche ist einfach aufgebaut: Am oberen Ende des Fensters befindet sich eine Toolbar mit den 5 wichtigsten Funktionen. Über diese können Sie Elemente und weitere Seiten zu Ihrer Webseite hinzufügen und Sie beliebig anordnen. Über vorgefertigte Templates geben Sie Ihrer Seite ein generelles Farbschema und Design. Der Nutzer kann, HTML bzw. CSS-Kenntnisse vorausgesetzt, sehr individuelle Änderungen vornehmen. Auch die Zusammenarbeit mit anderen an der gleichen Webseite ist möglich. Dazu kann man Kollegen zur Bearbeitung der Seite einladen. Weebly gibt es auch in einer kostenpflichtigen Variante, die einige Zusatzfunktionen wie bspw. die Einbettung von Videos bietet. Obwohl es ein Baukastensystem zur Webseite-Erstellung ist, lassen sich damit Seiten erstellen, die einen „Unique-Touch“ haben, also nicht aussehen, als wären sie

mit dem nächstbesten WYSIWYG-Editor erstellt worden. Hier geht es zur Homepage von Weebly: <http://www.weebly.com/?lang=de>

Wir hoffen in unserer Auswahl waren einige für Sie nützliche Tools dabei. In der nächsten Ausgabe unserer Gadget-News stellen wir Ihnen weitere Produkte vor, die es in unsere Top 10 des Jahres 2012 geschafft haben. Falls Sie einen Bericht zu einer bestimmten Anwendung möchten, kontaktieren Sie einfach unsere Redaktion. Wir freuen uns über Feedback.



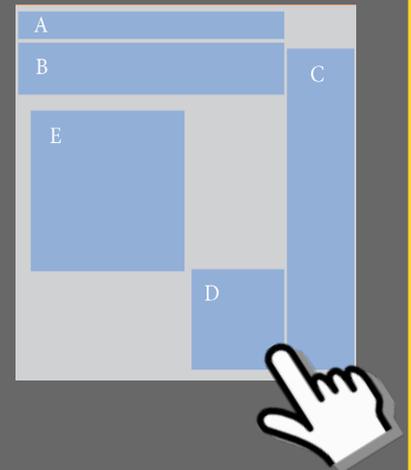
dipeo

dipeo.de Redaktion:
Magnus Gernlein
www.dipeo.de

Banner Werbung:

- A: BigsizeBanner
728x90px, 30 €
- Double BigsizeBanner
728x180px, 40 €
- B: Expandable Bigsize
Banner bis 728x450 px,
40 €*
- C: (Wide) Skyscraper
120x600px oder 140 bis
160x600, 30 €
- D: Medium Rectangle
300x250px 45 €
- E: Layer/DHTML, 70 €
- A+E/C+E: Tandem-Ad 75 €

(Größen können auf Wunsch variieren)



dipe

Business Yoga

Tips für mehr Entspannung und Wohlbefinden am Arbeitsplatz

von Yoga Coach Renate Freisler



Einleitung:

Konzentriert arbeiten, ruhig und gelassen bleiben in unserer hektischen Arbeitswelt gleicht oft einem Wunschtraum. Gönnen Sie sich tagsüber ein paar ruhige Minuten? Machen Sie regelmäßig Pausen? Lassen Sie Verspannungen erst gar nicht aufkommen? Mit den einfachen Entspannungstipps können Sie direkt am Arbeitsplatz für Entspannung und Wohlbefinden sorgen.

Übung 3: Energie aufbauen

- Stellen Sie sich aufrecht hin (Schuhe mit Absätzen bitte ausziehen).
- Mit der Einatmung gehen Sie auf Zehenspitzen, mit der Ausatmung kommen Sie auf die ganze Fußsohle zurück auf den Boden. Nach einigen Wiederholungen nehmen Sie Ihre Arme mit:
- Einatmung auf Zehenspitzen kommen und Arme bis zur Körpermitte heben. Ausatmung auf ganze Fußsohle zurück und Arme senken.

Gefallen Ihnen die Entspannungstipps?

Weitere Informationen zu mehr Balance im Business gibt Ihnen gerne Yoga-Coach Renate Freisler:



www.renatefreisler.de

Anzeige

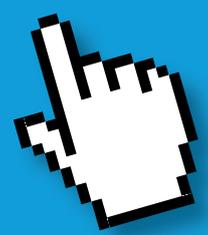
- ▶ Kundengewinnung
- ▶ Arbeitsrecht
- ▶ SEO & Social Media
- ▶ Work-Life-Balance ...

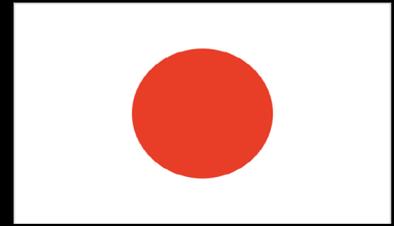
Jetzt **kostenlos mehr lesen** auf unternehmer.de und in unserem Fachmagazin Mittelstand WISSEN!

unternehmer.de
Einfach mehr WISSEN

**Kostenlose Artikel,
News & Tipps**
für Fach- und
Führungskräfte in KMU,
Entscheider,
Selbstständige und
Existenzgründer.

Jetzt
kostenlos lesen!
www.unternehmer.de/magazin





Tokio – Die „östliche Hauptstadt“



Skyscrapers of Shinjuku © Morio

Tokio ist die Hauptstadt Japans. Der Name Tokio bedeutet so viel wie „Östliche Hauptstadt“. Sie liegt im Osten der Hauptinsel Honshū in der Region Kantō. Hier leben 9 Millionen Menschen auf einer Fläche von 622 km². Damit ist Tokio die bevölkerungsreichste Stadt Japans. Die Geschichte der Stadt beginnt 1446 mit dem Bau der Burg Edo. Diese ist seit 1868 Sitz des Tennō, des japanischen Kaisers. Verwaltungstechnisch gibt es heute keine „Stadt Tokio“, diese wurde als politische Einheit 1943 aufgelöst. Den städtischen Kernbereich bilden die 23 Stadtbezirke Tokios, diese befinden sich auf dem Gebiet der ehemaligen „Stadt Tokio“. Diese Bezirke bezeichnen sich im Englischen oft als City (z.B. Shinjuku City, Shibuya City). Die Präfektur

Tokio umfasst neben den 23 Bezirken umfasst zudem noch die westlichen Ballungsräume bis hin zu den Japanischen Alpen. Tokio selbst ist umgeben von weiteren Millionenstädten wie Saitama, Chiba, Yokohama und Kawasaki. Diese Städte bilden die Metropolregion Tokio mit 35,7 Millionen Einwohnern. Dadurch wird das Ballungsgebiet um Tokio zur größten Metropolregion der Welt.

Die Stadt befindet sich im Bereich der warmgemäßigten Klimazone und hat eine durchschnittliche Jahrestemperatur von 15,6 °C. Die Sommer sind heiß und feucht mit Temperaturen von 30 °C am Tage und 20 °C Nachts. Der Winter ist, im Vergleich zu Deutschland, eher trocken und sonnig mit Temperaturen zwischen 0 °C und 10 °C. Dadurch fällt auch nur sehr

wenig Schnee. Von Ende Juni bis Mitte Juli ist Regenzeit, in der es täglich zu Regenschauern kommt. Die beste Urlaubszeit für Tokio ist Anfang April. Dann ist es nicht ganz so warm und für ca. 2 Wochen blühen die Kirschbäume, ein Ereignis, dass viele Japaner Jahr für Jahr in die vielen Parks der Stadt zieht.

Sightseeing & Shopping

Wer Urlaub in Tokio macht, sollte sich auf jeden Fall den Kaiserpalast ansehen. Dieser liegt auf dem ehemaligen Gelände der Burg Edo im Bezirk Chiyoda und ist von einer weitläufigen Parkanlage umgeben. Leider kann man nur den Park besichtigen. Der Palast selbst ist für die Öffent-

lichkeit nur zweimal im Jahr – am Geburtstag des Kaisers und an Neujahr – teilweise zugänglich. Für die Museumsbegeisterten gibt es eine Vielzahl an Museen. Das Edo-Tokyo-Museum befasst sich mit der Geschichte Tokios. Hier ist das alte Tokio mit historischen Häusern und Brücken im Mininaturformat dargestellt. Manche Häuser finden auch in Originalgröße innerhalb des großen Bauwerks Platz. Das Nationalmuseum ist das älteste und größte Museum Japans. Ausgestellt werden Kunstwerke und archäologische Funde aus Japan und anderen ostasiatischen Ländern. Das Museum liegt im Ueno-Park in Bezirk Taitō-ku. Das Nationalmuseum der Naturwissenschaften im Bezirk Shinjuku ist eines der weltweit führenden Institute zur Erforschung von Naturgeschichte sowie der Geschichte von Wissenschaft und Technik.

Tokio besitzt viele Theater. In diesen werden sowohl moderne Stücke als auch traditionelle Formen des Theaters – wie zum Beispiel Nō und Kabuki aufgeführt. Bei Nō-Aufführungen geht es zumeist um japanische oder chinesische Mythologie. Traditionellerweise wird Nō nur von Männern gespielt, obwohl es mittlerweile auch immer mehr professionelle Nō Darstellerinnen gibt. Das aus Tanz, Gesang und Pantomime bestehende Kabuki ist das traditionelle japanische Theater des Bürgertums und etwas weniger formell als das Nō.

Im Stadtbezirk Minato befindet sich eines der Wahrzeichen der Stadt, der 333 Meter hohe Tokyo Tower. Das orange-weiße Gebäude ist ein, dem Eiffelturm in Paris nachempfundenen, Fernsehturm. Im Gebäude unterhalb des Turms befindet sich unter anderem ein Aquarium, ein Wachsfigurenkabinett, ein Vergnügungspark und Restaurants. Weitere Sehenswürdig-

keiten sind der Bezirk Akihabara, auch als Electric City bekannt, Sitz vieler Elektronik- und Computerhersteller, der größte Fischmarkt der Welt, der Tsukiji-Fischmarkt und der Tokyo Dome, ein Baseballstation im Stadtteil Kōraku.

Auch für Shoppingfans ist Tokio einen Besuch wert. Viele der Kaufhäuser haben rund um die Uhr geöffnet. Im Osten des Bezirks Marunouchi liegt das größte Einkaufsviertel der Stadt. Akihabara ist ein Mekka für alle Manga-/Animefans sowie Elektronikfreaks. Hunderte von Discountgeschäften bieten das Allerneueste im Audio- und Videobereich. Wer auf exklusive Mode und Designerstücke – japanische und ausländische – steht, sollte den Bezirk Aoyama besuchen. Echtes japanisches Kunsthandwerk und Souvenirs erwirbt man am besten in Asakusa. Und das ist lange nicht alles! Beinahe in jedem Viertel gibt es Einkaufshäuser, Shopping malls und Boutiquen. Abseits der großen Läden gibt es auch viele kleine Familienbetriebe, die bis in die späten Abendstunden geöffnet haben.

Restaurants & Hotels

Wenn man Tokio hört, fällt einem in Bezug auf Essen wohl als erstes Sushi ein und dass das Essen sehr teuer sein soll. Das stimmt nur zum Teil, denn die japanische Küche ist sehr breit aufgestellt – sowohl geschmacklich als auch preislich. Wer einmal traditionell japanisch Essen gehen möchte, sollte ein Yakitoriya besuchen. Das sind winzige Restaurants in denen man an der Theke und an ein paar wenigen Tischen Hühnerfleisch, Fisch sowie Gemüse serviert bekommt. In den Izakaya sind sowohl die Räumlichkeiten als auch die Auswahl größer. Der Speisezettel ist jedoch weitgehend identisch. Das Zentrum der Robotayaki bildet eine ausladende Theke, hinter der die Speisen

frisch zubereitet werden. Das Angebot wird vor den Gästen sichtbar ausgelegt und das Gewünschte wird auf riesigen hölzernen Kellen serviert. Neben japanischen Restaurants gibt es auch viele Restaurants mit europäischer Küche. In vielen Restaurants in Tokio schließt die Küche abends schon gegen 22 Uhr. Kneipen sind gewöhnlich nur am Abend geöffnet. Auch wer kein Japanisch spricht, muss sich keine Sorgen machen, dass er das Falsche bestellt oder gar verhungert. Oft verstehen die Leute in den Restaurants Englisch und in so gut wie jedem Lokal sind in den Speisekarten Bilder der Gerichte abgebildet oder es gibt sogar Plastikmodelle davon im Schaufenster.

Zum Abschluss

Zum Abschluss lässt sich sagen, dass Tokio für westliche Besucher viele interessante, manchmal aber auch merkwürdige, Eindrücke bietet. Wer die Augen offen hält kann viel sehen und erleben. Wer möglichst viele Sehenswürdigkeiten besichtigen will, ohne sich die Füße wund zu laufen, kann eine Stadt- oder Schiffsrundfahrt machen um sich ersteinmal zu orientieren.

weitere Infos:

www.gotokyo.org

dipeo 
Reisetipp

dipeo.de Redaktion



Hapuflam GmbH

Handelsvertreter für baulichen Brandschutz

Für den Ausbau unserer Vertriebsstruktur suchen wir mehrere Handelsvertreter auf Provisionsbasis, für Deutschland (m/w). Ihr Aufgabengebiet • Betreuung, Aufbau und Beratung unserer Kunden in ganz Deutschland • sowie techn. Beratung und Produktschulung Ihre Voraussetzungen • Sie haben Branchenerfahrung und verfügen über gute Kontakte ins Objektgeschäft. Sie sind überdurchschnittlich engagiert Wir bieten • Top-Qualitätsprodukte mit guter Markteinführung • ausgezeichnete Referenzen • Produktschulungen und optimale Einarbeitung • Wir versorgen Sie mit entsprechenden Broschüren, Katalogen, sowie mit Präsentationsunterlagen, Produkt Mustern • Vollste Unterstützung durch unser Sales Support • Sehr gute, leistungsbezogene Verdienstmöglichkeit auf Provisionsbasis Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Bitte kontaktieren Sie uns mithilfe des Formulars.



www.hapuflam.de

PROFIT CONSULT EUROPE Ltd.

Stars der ersten Stunde gesucht

Sie suchen nach Ihrer großen Chance, und wollen bei einem Network einmal ganz vorne mit dabei sein, bevor es die anderen tun?

Dann wird Sie unser Angebot begeistern:

Ein neues MLM-Unternehmen mit einem idealen Empfehlungsprodukt sucht Vertriebsprofis für den Aufbau von Deutschland.

Unser Produkt erleichtert Ihren Kunden die Arbeit im Haushalt und wird laufend verbraucht, daher Abo-Geschäft mit Kundenbindung!

Melden Sie sich jetzt noch vor der offiziellen Vorregistrierung bei uns, und Sie erhalten Top-Unterstützung direkt vom Management der Firma.



www.profit-consult.eu

solamento Reisen GmbH

Jetzt wird in die eigene Tasche gebucht!

Wir suchen Vertriebspartner für den Verkauf von Reisen aller Art.

Allgemeines: Der Begriff „mobiler Reisevertrieb“ ist auf einen konzeptionellen Ansatz zurückzuführen. Das Konzept Reisebüro wurde umfunktioniert in eine Dienstleistungsidee. Der Kunde be(sucht) nicht mehr das Reisebüro, das Reisebüro kommt zum Kunden. Da dies mit einer „Bewegung/Mobilität“ verbunden ist, entstand der passende Begriff zur Grundidee des „mobilen Reisevertriebs.“ Die folgenden Jahre brachten innovative Fortschritte im Bereich des Internets, die alte Kommunikationen wie beispielsweise das „Faxpolling“ (Faxabruf) oder das 52k Modem ablösten. Inzwischen sind wir in der Entwicklungsstufe bei Laptop, Reiseportalen im Internet, Reise TV und der „Apple“ Generation angekommen.

Als einer der führenden Anbieter im mobilen Reisevertrieb bedient sich solamento dieser modernen Techniken, verknüpft diese intelligent und bietet Ihnen als interessierten Reiseberater und darüber hinaus Ihren Kunden entsprechende Mehrwerte. Schon längst ist das Konzept des mobilen Vertriebs noch flexibler als noch vor 10 Jahren. Als solamento Reiseberater bestimmen Sie, welche Techniken sie nutzen möchten, ob Sie zum Kunden fahren, der Kunde zu Ihnen kommen soll oder Sie alles per Telefon und E-Mail klären - der Reisebuchung stehen viele Wege offen. Egal ob als „Home Office Variante“ oder als mobiler Reiseberater auf dem Kundensofa - Sie sind selbstständig und haben die freie Wahl.



www.solamento.de