



Deine individuelle Kaltakquisestrategie



**Wer steckt
dahinter?**

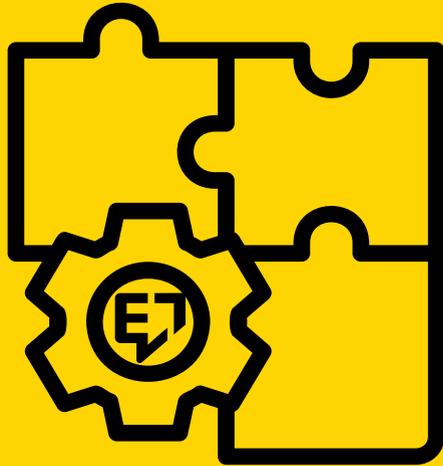
Wer sind wir?

- ↪ Über 180 Vertriebssysteme und -projekte umgesetzt.
- ↪ Über 125 Vertriebler ausgebildet.
- ↪ 35 Jahre+ branchenübergreifende Vertriebserfahrung.
- ↪ starke Partnerschaften im Hintergrund.
- ↪ Selbstständige und erfahrene Vertriebler & Telefonisten.

Unser Team

Kay Malek & Irena Then
Zusätzlich greifen wir auf ein
Projektbezogen zusammengestelltes
Vertriebsteam zurück.





**Was machen
wir?**



Kanalübergreifend

Der Schlüssel für den Erfolg liegt in einer intelligenten Kombination unterschiedlicher Akquisekanäle, in Verbindung mit modernen und maximal automatisierten digitalen Systemen.





Unsere AGENDA

Was steht auf dem Programm?



AGENDA

Wir betrachten insgesamt 5 Säulen, auf denen Du ein stabiles Vertriebshaus aufbauen kannst.





Angebot, Positionierung & USPs

Was bietest du an?

-  Was will ich anbieten? (Was kann ich? Was will ich? Was gibt es?)
-  Wem will ich das anbieten? (Welches Problem löse ich? Wem helfe ich?)
-  Zu welchem Preis? (Was ist marktüblich? Glaubhafte Geschichte)
-  Wie läuft das Fulfillment? (Wie geht die Ausarbeitung / Umsetzung?)
-  AGB & Co. (Vertraglicher Rahmen und Zahlungsbedingungen)

Dein Angebot

Im Idealfall löst Du mit Deinem Angebot wirkliche Probleme Deiner Kunden. Zusätzlich bietest Du es am besten zu einem marktüblichen Preis an und machst Dir über die Durchführung und die Vertragsgestaltung Gedanken.



Deine Positionierung

-  Wofür und wogegen stehst Du?
-  Wie sollen Dich Deine Kunden wahrnehmen?
-  Sei online präsent und auffindbar.
-  Biete keinen Bauchladen an.



Klare Positionierung

Je klarer Du nach Außen kommunizierst, wofür und wogegen Du mit Deinem Unternehmen stehst, desto einfacher wird es, die für Dich passenden Kunden gezielt anzusprechen.



Wirkliche Alleinstellungsmerkmale

-  Was macht Dich und Dein Angebot besonders?
-  Wie unterscheidest Du Dich von Deinen Marktbegleitern?
-  Warum sollte Dein Kunde bei Dir kaufen?



Echte USPs

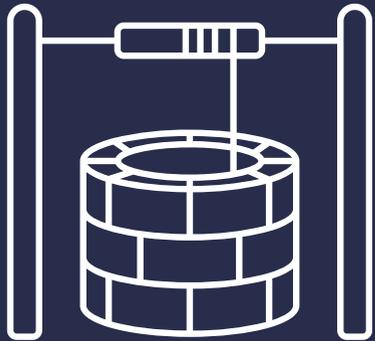
Durch die Ausarbeitung von kristallklaren Alleinstellungsmerkmalen sorgst Du dafür, dass Dein Kunde Dich und Dein Angebot als etwas Besonderes wahr nimmt und Du schwerer vergleichbar bist.



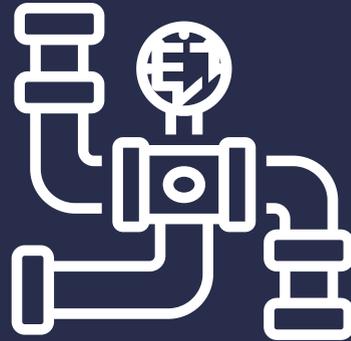


Die Kontaktdatenbank ist der Schlüssel

Baue eine Kontaktdatenbank auf



Quelle



Screening



Filterung



Follow-Up

Kontakte = Kontrakte

Je besser deine Kontaktdatenbank gepflegt ist und mit je mehr Leben du sie füllst, desto einfacher und planbarer wird deine gesamte Akquise werden.

B2B | B2C

 <u>Listenkauf</u> www.firmenliste.net www.vertriebslisten.de www.schober.de www.echobot.de www.dnb.com www.ihk.de		
 <u>Branchen- und Kennzahlenbezogen</u> www.northdata.de www.webvalid.de		 <u>Einwilligung notwendig</u> Direkte Anfragen Leadmagnete
 <u>Keyword-, Stadt- und Branchenbezogen</u> Google Branchenverzeichnisse Gruppen		
 <u>Positions- & Branchenbezogen</u> LinkedIn Salesnavigator		

Wähle Deine Quelle

Je nachdem, welche Kontakte Du für Deine Produkte und/oder Dienstleistungen brauchst, ist eine andere Datenquelle sinnvoll und zielführend.

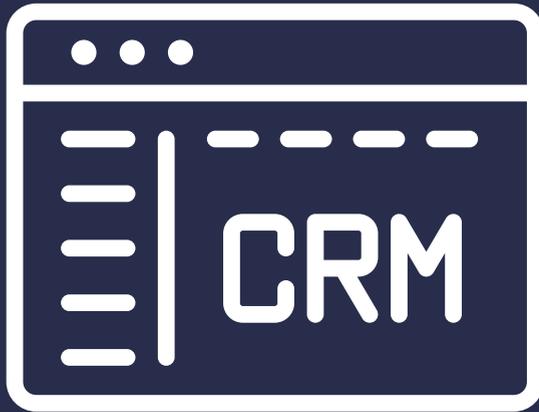
Auswahlkriterien

-  Moderne Webseite / Digitale Sichtbarkeit
-  Personalsuche
-  Schaltung von Werbeanzeigen
-  Preise der angebotenen Dienstleistung
-  Bewertungen und Referenzen
-  Mitarbeiteranzahl, Region, Umsatz und Co.
-  Einsatz von speziellen Technologien
-  Teilnahme an Messen, Events und Co.
-  Aktuelle Nachrichten

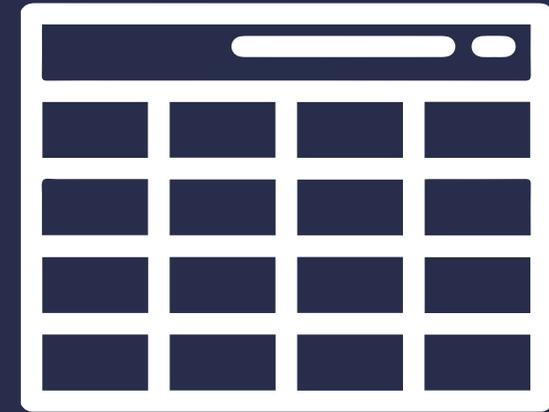


Wähle deine Kontakte

Nachdem Du Dir einen groben Überblick Deiner Kontakte verschafft hast, geht es darum, diese anhand von sinnvollen Kriterien auszuwählen.



VS

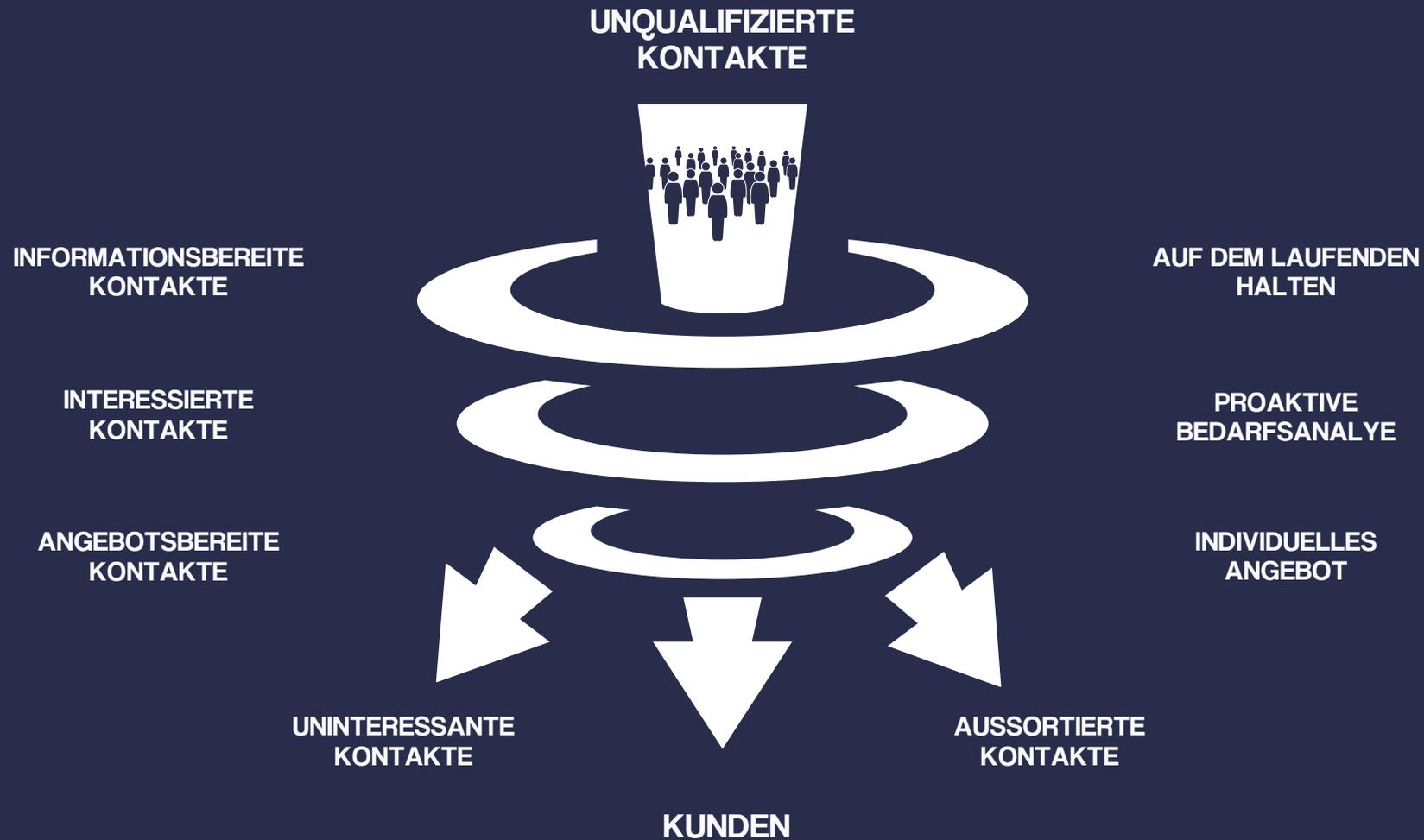


Organisation muss sein

Damit Du später im Laufe Deiner Akquiseaktionen nicht den Überblick verlierst, bietet es sich an, dass Du Deine Kontakte in einer Liste oder einem CRM-System abspeicherst.



Sichtbarkeit & Aufmerksamkeit



Filtern, filtern, filtern

Du benötigst einen Prozess, mit dem du unqualifizierte Kontakte gezielt “mit Leben füllst” und nach deinen eigenen Anforderungen filterst.





UNQUALIFIZIERTE
KONTAKTE



INFORMATIONSBEREITE
KONTAKTE



INTERESSIERTE
KONTAKTE

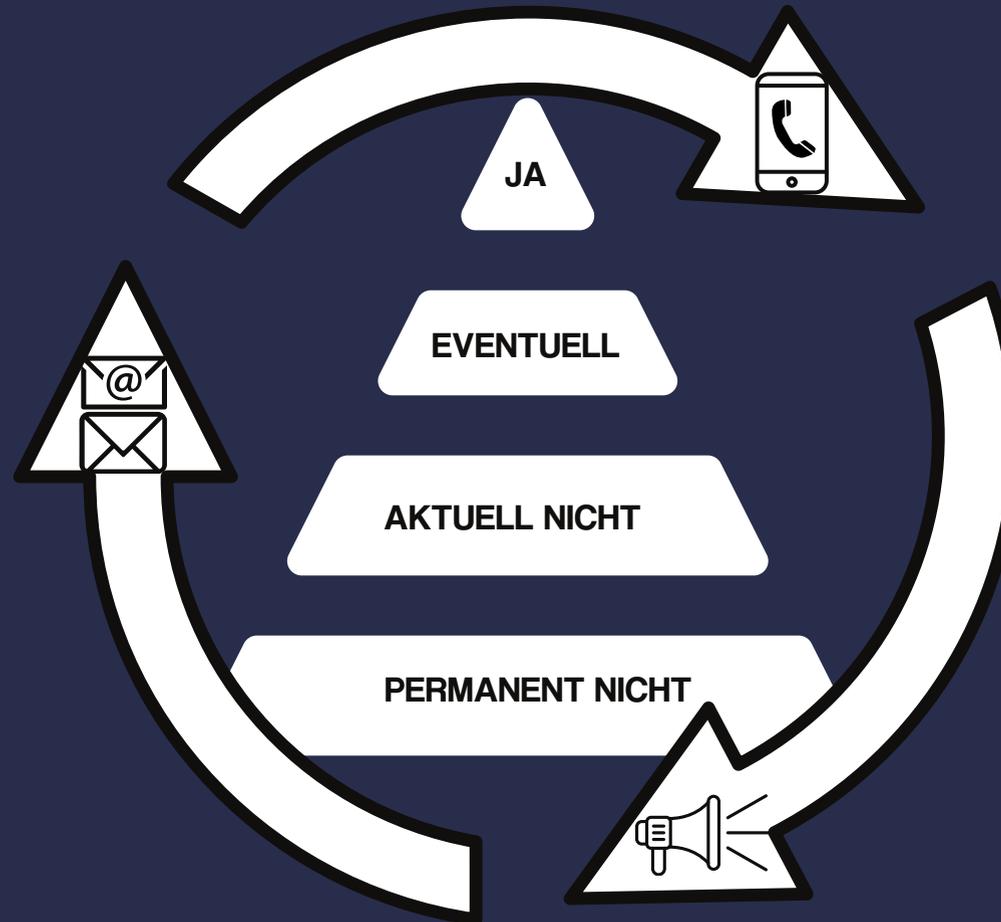


ANGEBOTSBEREITE
KONTAKTE

Hallo hier bin ich!

Unser potenzieller Kunde wird den ganzen Tag von sehr vielen Vertriebs- und Marketingbotschaften bombardiert. Daher ist es entscheidend, dass wir gezielt die Aufmerksamkeit bekommen, um diese danach in Angebote und Abschlüsse zu verwandeln.



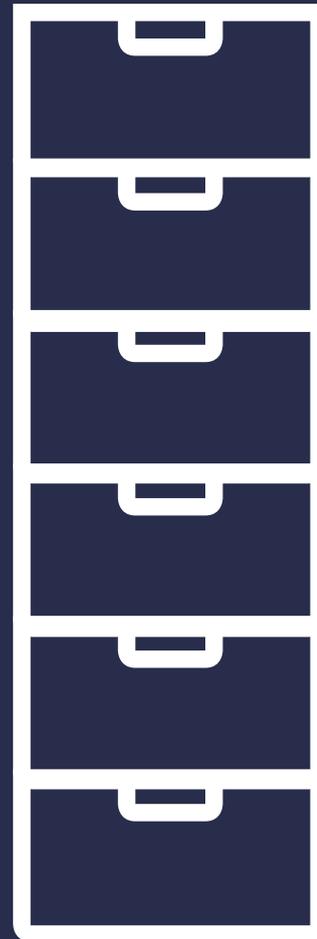


"ERWARTUNGSLOSES DRANBLEIBEN"

Der Markt bewegt sich

Dein Markt an potenziellen Neukunden ist permanent in Bewegung. Nur weil dein Interessent heute keinen Bedarf hat, heißt das noch lange nicht, dass es auch in 3 Monaten noch so sein muss.





INFORMIEREN

BERATEN

VERHANDELN

SPÄTERER ZEITPUNKT

IGNORIEREN

TELEFONISCH NICHT GREIFBAR

Handle sinnvoll

Akzeptiere, dass Deine Interessenten in unterschiedlichen Phasen Ihrer "Käufer-Reise" stehen und behandle sie dementsprechend.



Wie schaffst du Sichtbarkeit?

Gefunden werden | Direktansprache

 Empfehlung (Mund zu Mund Propaganda)

 Werbung (Offline und Online)

 Content & Social Selling

 Events & Messen

 Telefon

 Direktnachrichten & Inmails

 Postmailings

 Fax (Einwilligung notwendig)

 E-Mail (Einwilligung notwendig)

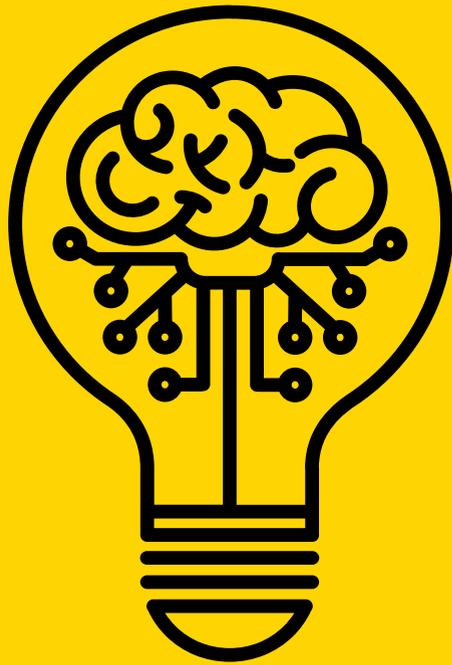
 Door 2 Door

 Events & Messen

Wähle Deinen Weg

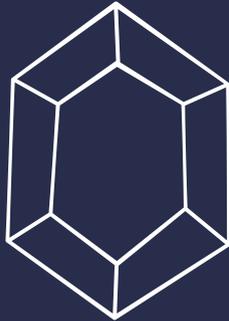
Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit kannst Du Dir auf unterschiedlichen Wegen organisieren. Wähle die für Dich und deine Situation passenden aus.





Prozesse & Systeme

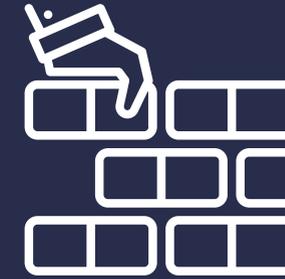
Vertraue dem Prozess



KRISTALLKLARES
ANGEBOT UND
POSITIONIERUNG



INTELLIGENTE
ZIELGRUPPEN-
AUSWAHL



EINRICHTUNG DES
EINMALEK VERTRIEBS-
FUNDAMENTS



HYBRIDE AKQUISE
MIT FOKUS AUF
KANALVERIFIZIERUNG



INDIVIDUELLE
SALESWEBSITE



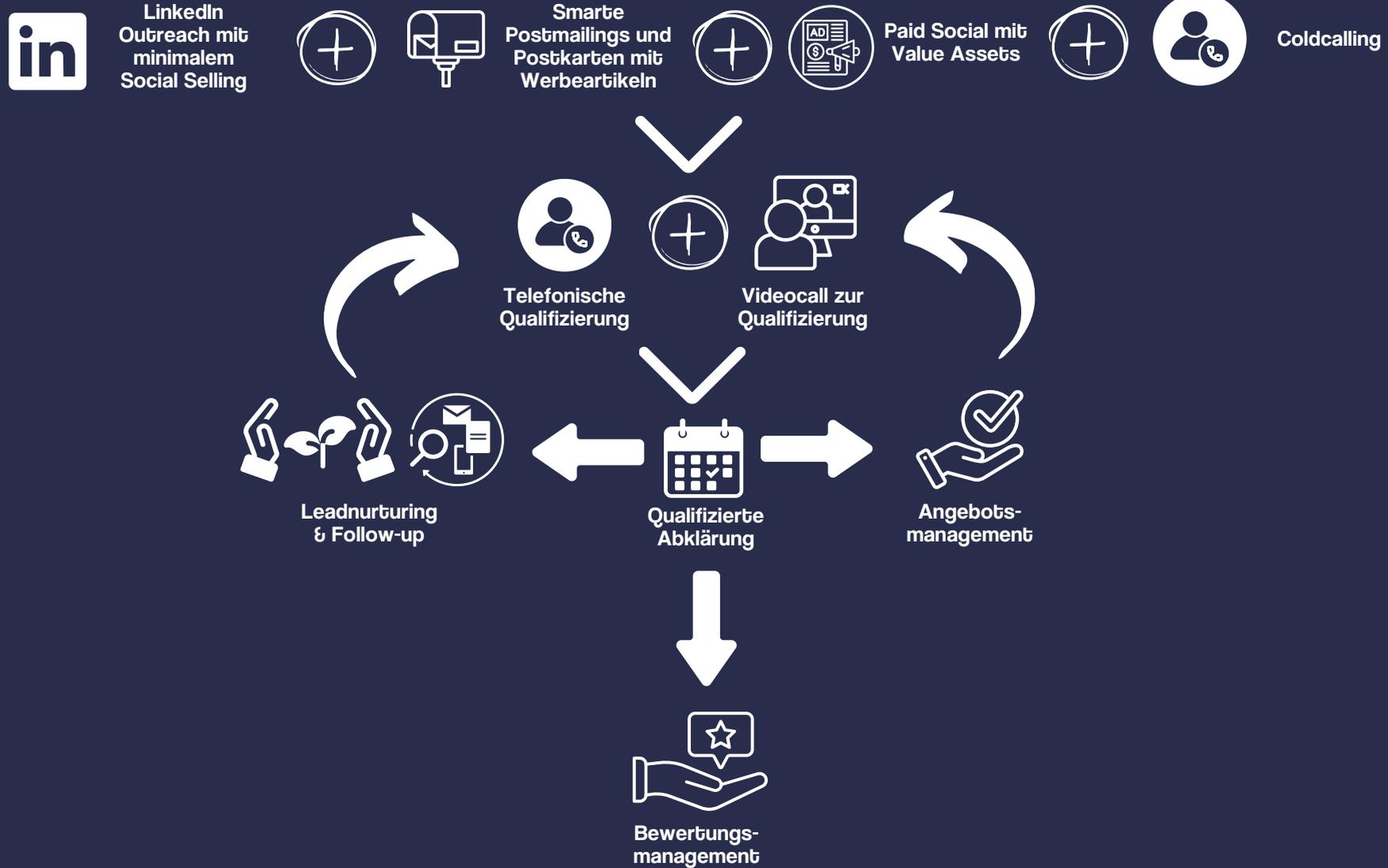
QUALIFIZIERUNGS-
TERMIN

Bestehe den Fiebertest

Dein Vertriebsprozess muss so aufgebaut sein, dass Du auch noch mit "40° Fieber" und ohne Nachzudenken, planbar an Neukunden gelangst.



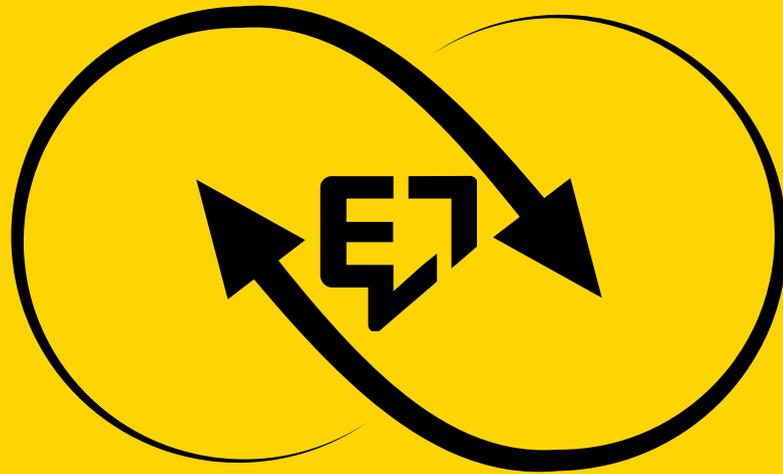
Der Prozess im Detail



Prozesse entscheiden

Mit kanalübergreifenden Akquiseprozessen sorgst Du gezielt dafür, dass Du Deine Interessenten genau da abholst und ansprichst, wo sie sich am liebsten aufhalten.





Tägliche Umsetzung



30 SEKUNDEN
(1. CALLVERSUCH)
60 SEKUNDEN
(2. CALLVERSUCH)
90 SEKUNDEN
(3. CALLVERSUCH)



KURZE UND PRÄGNANTE
GESPRÄCHSPROTOKOLLE



1. AKTUELLE ZEITFENSTER & TERMINFINDUNGEN
2. INFOMAILS NACHFASSEN
3. UNBEARBEITETE KONTAKTDATEN
4. 1X NICHT ERREICHTE KONTAKTDATEN
5. 2X NICHT ERREICHTE KONTAKTDATEN



KONTAKTE NACH DEM TELEFONAT IN DIE PASSENDE
"SCHUBLADE" VERSCHIEBEN UND KENNZEICHNEN

POWER

FOKUS AUF 120MIN.
POWERCALLINGZEITEN



MACHE MINDESTENS
20 CALLVERSUCHE
PRO STUNDE



NIMM DEN "QUATSCH" AM
TELEFON NICHT PERSÖNLICH



ARBEITE IN EINER
RUHIGEN UMGEBUNG

Schaffe Routinen

Mit einem bewussten Zeitmanagement und einem
routinierten Vorgehen, das sich auf Praxiserfahrungen stützt,
sorgst du dafür, dass positive Ergebnisse eine logische
Konsequenz Deiner Arbeitsleistung werden.



Kontrolliere deine Ergebnisse



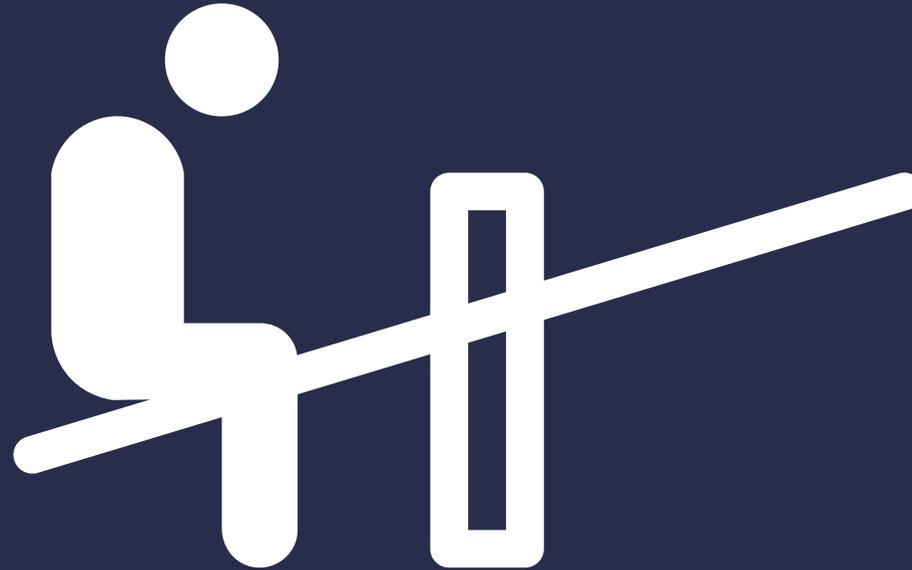
Etabliere KPIs

Indem Du Deine Arbeit anhand von Schlüsselkennzahlen ausrichtest, sorgst Du dafür, dass Deine Ergebnisse messbar und dadurch planbar werden.





**Wie geht es
jetzt weiter?**



kein Geld aber Zeit

Mit den Informationen aus diesem Workshop, wirst Du in Kombination mit unseren kostenfreien Unterlagen & Tools in der Lage sein, Deinen eigenen modernen Vertrieb aufzubauen.





Gemeinsam als Team

Wir bauen gemeinsam als Team Deine effektive Vertriebsstrategie auf, sorgen für einen “Proof of Concept” und organisieren Dir alles, dass Dein Vertrieb im Anschluss auch ohne uns läuft.





Wir setzen für Dich um

Wenn die gemeinsamen Voraussetzungen stimmen, übernehmen wir sehr gerne den Vertriebsaufbau, die Umsetzung und das Management für Dich.



Interesse an einem Austausch?

<https://termin.einmalek.de>



Termin buchen

Wenn Dich unser Workshop begeistert hat und Du Interesse an einem weiterführenden Austausch hast, dann laden wir Dich gerne dazu ein, einen Termin mit uns zu buchen.

