



**Herzlich Willkommen**

**ZU**

**Leicht (neue) Kunden  
gewinnen**



# Akquisition...

- ..ist eine zielorientierte Inszenierung
- ...muss bedacht und geplant werden
  - Was biete ich an?
  - Wem biete ich es an?
  - Wie biete ich an?
  - In welchem Zeitraum?
  - Wie viel soll es bringen?
- ...ist Teil meiner Berufsrolle „UnternehmerIn“ oder „Selbstständige(r)“
- ...ist eine Verhandlungssituation in einer Geschäftsbeziehung
- ...ein ständiger Prozess
- ...ist immer Überzeugungsarbeit



# Zielhierarchie mit längerfristiger Planung

<b>Nr</b>	<b>Monat (kurzfristig)</b>	<b>6 Monate</b>	<b>1 Jahr</b>	<b>3 Jahre</b>	<b>5 Jahre (längerfristig)</b>
<b>1</b>	Neue Angebotsbeschreibungen für die Lebensmittelbranche	Bedarfe einzelner Bereiche kennen	Einen neuen Groß- bzw. Stammkunden in der Lebensmittelbranche haben	Drei weitere Großkunden im Lebensmittelbereich haben	50% Umsatz für die Lebensmittelbranche
<b>2</b>	150 Potenzielle Kunden angesprochen haben	Präsenz in drei relevanten Publikationen besitzen			
<b>3</b>	Meine Blockaden geklärt haben	Erinnerungsstruktur eingeführt haben	Erfahrung gesammelt und ausgewertet haben	Ein eingeführtes Empfehlungsmanagement besitzen	

# Akquisitionsablauf

1. Definition des Angebotes, der Dienstleistung
2. Beschreibung potenzieller Kunden (Wunschkunden)
3. Suche von Adressen potenzieller Kunden
4. Suche des richtigen Ansprechpartners
5. Kontaktaufnahme mit dem Ansprechpartner
6. Bedarfsermittlung und Einwandbehandlung
7. Kontaktpflege und Kundenbindung

**Gekauft wird,  
was vertraut ist!**

# Planung der Gesamtakquisition

## Was?

- Was ist mein Angebot, meine Dienstleistungspalette?
- Was nutzt das meinem Kunden?

## Mit/ bei wem?

- Mit welchen Menschen, Gruppen, Institutionen kann ich gut umgehen?
- Mit wem hatte ich bisher schon zu tun?
- Wer kann mein Angebot besonders gut gebrauchen, wer hat einen Nutzen von meinem Angebot?
- Mit wem will ich arbeiten?
- Wie sieht mein Ideal-Kunde, mein Wunschkunde (WuKu) aus?



# Planung der Gesamtakquisition

## Wie?

- Was ist der beste Weg zu meinen KundInnen?
- Wie gehe ich vor, mit welchen Akquisitions- und Präsentationsmitteln und Akquisitionswegen?

## In welchem Zeitraum?

- Was sind meine Ziele? Wo stehe ich in 5 Jahren, in 4 Jahren, in 3 Jahren...

## Wie viel Geld muss es bringen?

- Jahresumsatz, Tagessatz, Stundensatz, Stückpreis...



# Akquisitionsmittel und -wege

- Persönlicher Besuch
- Mailings
- Emails
- Telefon
- Visitenkarten, Flyer oder Handzettel
- Mappen
- Anzeigen
- Branchenbücher
- Webseite/ Internetportale
- Messen
- Empfehlungen
- Vorträge und Veranstaltungen
- Jeder Kontakt ist eine Chance – Netzwerken
- Social Media
- Dranbleiben



# Wie bringe ich mein Angebot überzeugend rüber?

- Ziele und Maßnahmen planen
- Kontaktwege vorbereiten
- Zielgruppenbedürfnisse kennen
- Sicher Auftreten
- Aussagen und Fragen vorbereiten
- Einwände gelassen „beantworten“
- Die eigenen Qualitäten kennen
- Deutliche Sprechweise
- Überzeugende Unterlagen und Selbstdarstellung
- Ablehnungen gelassen aufnehmen und daraus lernen
- Die eigenen Selbstzweifel kennen und abschwächen
- Sich in die Interessenlage des Gegenübers versetzen
- Die eigene Wirkung kennen
- Eigene Argumente vorbereiten
- Kontakt herstellen und halten
- Blickkontakt entspannt halten
- Positive und sichere Formulierungen nutzen



**Viel Erfolg und viel Motivation für Ihre nächsten Schritte.**

