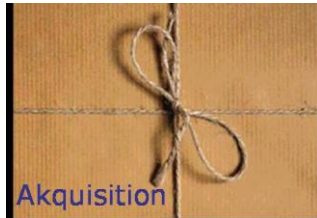


Paket Akquisition



Ausgangssituation

Der Vertrieb läuft nicht so rund wie Sie es sich wünschen. Die Anforderungen Ihrer Kunden sind ganz unterschiedlich. Immer wieder stehen Sie neuen Anforderungen oder Sonderwünschen gegenüber. Sie investieren viele Zeit und Mühe, entsprechende Angebote zu erstellen. Letztlich entscheiden sich die meisten Kunden doch nur über den Preis. Ihre Beratungsleistung, Ihr „sich um den potentiellen Kunden kümmern“, Ihr ganz persönliches Engagement zahlen sich nicht aus.

Die meisten Akquisitionsbemühungen werden verpuffen, wenn Sie Ihren Kunden nicht einen wirklich überzeugenden Nutzen bieten können! Doch wie können Sie diesen Nutzen erzeugen, um sich vom Wettbewerb abzuheben und Ihre Akquisition wirksam werden lassen?

Was ist zu tun?

Ändern Sie Ihre Vertriebsstrategie und werden Sie erfolgreicher

1. Zielgruppe definieren
2. „Brennende Probleme“ der Zielgruppe finden und das eigene Angebot zur Lösung dieser brennenden Probleme optimieren
3. Kommunikation mit der Zielgruppe: Trial and Error!

1. Zielgruppe definieren

- Analyse der jetzigen Zielgruppen
- Analyse früherer Zielgruppen
- Wie sähe die optimale Zielgruppe für mein Unternehmen aus?
- Bei welchen Zielgruppen/ Teilgruppen hatte mein Unternehmen bisher die beste Resonanz?
- Welche bisher noch nicht bearbeiteten Zielgruppen könnten interessant sein?
- Zielgruppentests zur praktischen Selektion
- Die Formulierung der Zielgruppe

Seite 2 - Paket Akquisition

2. „Brennende Probleme“ der Zielgruppe finden und lösen (eigenes Angebot)

- Erfassen von Engpässen bzw. Problemen
- Sortieren der Probleme nach Bedarfsintensität
- Sortieren der Probleme nach spezieller Eignung
- Innovation, d.h. Entwicklung einer überzeugend besseren Lösung für das brennende Problem

3. Kommunikation mit der Zielgruppe: Trial and Error!

Entwickeln Sie Ihr Angebot mit intensiver Kommunikation mit Ihrer Zielgruppe! Skizzieren Sie Ihr Angebot und testen Sie es mit Hilfe von Zielgruppentests:

- Diskussion der Lösung mit potentiellen Zielkunden
 - a) Persönliche Befragung von Einzelpersonen
 - b) Mailing an die Zielgruppe
 - c) Diskussionsrunden mit mehreren Zielkunden
 - d) Diskussion mit den Mitarbeitern
- Optimieren Sie Ihre Lösung indem Sie sich in die Zielgruppe hinein denken
 - a) Welches wäre ihr brennendes Problem, wenn Sie in der Situation der Zielgruppe wären?
 - b) Simulieren Sie den Ablauf des Kaufs oder Benutzung Ihrer Leistung.

Lösung: Wirksame Unterstützung für Unternehmer mit Rat und Tat!

Leistungsbeispiele: Welche Unterstützung benötigen Sie?

Rat: Beratung:	Tat: Aktive Bearbeitung:
<ul style="list-style-type: none"> • Analyse der Vertriebsstrategie • Stärkenanalyse • Potentiellen Zielgruppen finden • Probleme der Zielgruppen identifizieren • Lösungsangebote kreieren • Zielgruppen Test vorbereiten • Zielgruppe definieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Zielgruppenbefragung via Telefon • Zielgruppentest im persönlichen Gespräch • Referenzkunden akquirieren • Vertriebsstrategie formulieren • Vertriebsmitarbeiter schulen • Zielgruppen Informationskonzept erstellen

Auf diese Fragen haben Sie zukünftig Antworten:

- Wie heißt Ihre Zielgruppe?
- Welche Probleme hat Ihre Zielgruppe?
- Warum können Sie diese Probleme besser lösen als der Wettbewerb?
- Warum sind die Vertriebsprozesse in Ihrem Unternehmen viel leichter geworden?
- Warum gleichen sich die Aufträge viel mehr als vorher?
- Warum erfolgt die Auftragsausführung schneller und günstiger?
- Warum steigt Ihr Deckungsbeitrag?
- ...

Der Kaufmann

Kaufmännischer Unternehmensberater

Seite 3 - Paket Akquisition

Also, wenn Sie Rat und/ oder Tat benötigen => Der Kaufmann

Kompetenz: Informationen über meine Erfahrungen und Kompetenzen finden Sie auf der Internetseite <http://www.der-kaufmann-huenxe.de/Berater/Berater.htm>. Zunächst als Bereichsleiter Niederlassungen, dann als Geschäftsführer und kaufmännischer Vorstand habe ich zahlreiche selbständige Niederlassungen (Rechtsform GmbH) gegründet, aufgebaut und kaufmännisch geleitet. Über viele Jahre habe ich in Existenzgründerseminaren angehenden Jungunternehmern Hilfestellungen für den Sprung in die Selbständigkeit gegeben.

Kosten:

Meine Beratungsleistungen biete ich Ihnen zu attraktiven Preisen an. Alle Erstgespräche sind kostenlos. Für Existenzgründer und Jungunternehmer (in den ersten fünf Geschäftsjahren nach der Gründung) gibt es vergünstigte Honorarsätze. Gerne informiere ich Sie telefonisch oder im persönlichen Gespräch über meine Stunden- oder Tagessätze.

Meine Beratungsleistungen können ggf. teilweise durch **Fördermittel** des Landes NRW, des Bundes oder der kfw-Mittelstandsbank finanziert werden. Diese Fördermittel werden als nicht rückzahlbare Zuschüsse direkt auf Ihr Konto überwiesen. Sie betragen zwischen 40 und 75% der Beratungskosten.