

Erfolgreiche Wege der Akquisition

WORKSHOP für innovative Strategien und praktische Lösungsansätze Teil II Kundengewinnung

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Agenda

- ▶ Vorstellung
- ▶ Zusammenfassung von letztem Mal
- ▶ Neue Kunden
- ▶ Fragen und Antworten

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Vorstellung XING

Mein Netzwerk



- ▶ 100 Gruppen, davon
- ▶ Moderation von 40 Gruppen
- ▶ „Jäger und Sammler“
- ▶ 100% Aufträge über XING

Erfolgreiche Wege der Akquisition

AkquiseScout – Alexander E. Schröpfer

- ▶ Offizierslaufbahn Bundeswehr (Dipl.–Ing. ET)
- ▶ 5 Jahre Vertrieb Bose GmbH
- ▶ Vertriebs– und Vertriebsführungsaufgaben
- ▶ 4 Jahre selbst. in einem Startup in München
- ▶ 2007 Start als der AkquiseScout
- ▶ „Mehr Umsatz und neue Kunden“ für Kunden

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Umsatz

Welche Möglichkeiten gibt es für mehr Umsatz?

- ▶ neue Kunden (folgt),
- ▶ neue Produkte, Sortimente
- ▶ neue Dienstleistungen,
- ▶ Altkunden,
- ▶ besser Verkaufen,
- ▶ besserer Service
- ▶ neue Vertriebskanäle (Webshop, Direktverkauf..)
- ▶ mehr Umsatz mit bestehenden Kunden, (Dale Carnegie)

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Fragen:

- ▶ Wann hat Ihr Kunde Geburtstag?
- ▶ Was für ein Hobby hat Ihr Kunde?
- ▶ Wo war er im Urlaub?
- ▶ Wann haben Sie mit ihm zuletzt Kontakt?
- ▶ Welches Potential hat Ihr Kunde?
- ▶ Welches Problem hat Ihr Kunde?
- ▶ Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Kunde?

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Neue Kunden

Welche Möglichkeiten gibt es für neue Kunden?

- ▶ Werbung
- ▶ Mailing
- ▶ Empfehlungsmarketing
- ▶ Referenzen
- ▶ Tag der offenen Tür
- ▶ Symposium

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Neue Kunden

Welche Möglichkeiten gibt es für neue Kunden?

- ▶ Das Hotel am Chiemsee
- ▶ Mit Rumänien Geschäfte machen
- ▶ Erreichbarkeit
- ▶ Kein Schwein ruft mich an..
- ▶ Schweinegrippe
- ▶ Networking (mit XING)

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Wie wird man bei IBM erfolgreich?

(Sabine Asgodom)

- ▶ Leistung
- ▶ Image Selbstdarstellung
- ▶ Kontakte und Beziehungen



**Sabine Asgodom -
die Selbstvermarktungsexpertin**

Sabine Asgodom ist eine der bekanntesten **Management-Trainer** im deutschsprachigen Raum. 1999 gründete die erfolgreiche Journalistin ihr eigenes Unternehmen "Asgodom Live. Training. Coaching. Potenzialentwicklung" in München.

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Wie wird man bei IBM erfolgreich?

- ▶ Leistung 10%

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Wie wird man bei IBM erfolgreich?

- ▶ Leistung 10%
- ▶ Image Selbstdarstellung

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Wie wird man bei IBM erfolgreich?

- ▶ Leistung 10%
- ▶ Image Selbstdarstellung 30%
- ▶ **Kontakte und Beziehungen 60%**

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Networken mit XING

www.xing.com

Erfolgreiche Wege der Akquisition

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit

Happy Networking