

# Erfolgsfaktoren für Kaltakquise: effiziente Organisation und Nachfassen

Mireille van Reenen



# Arbeitsblätter

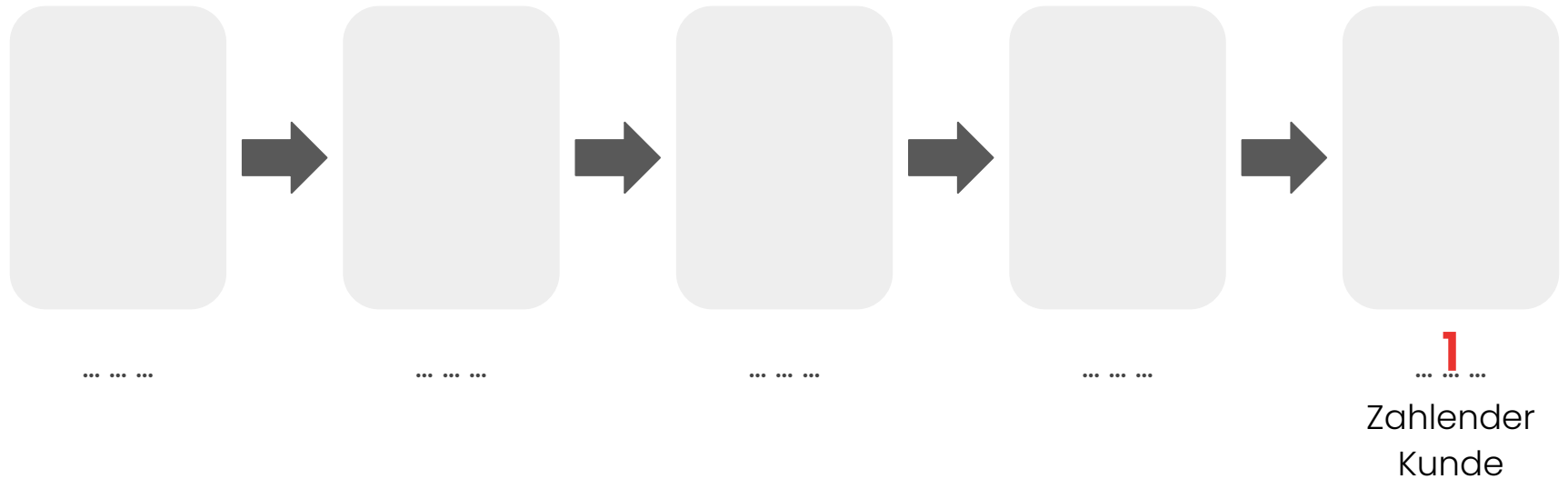
## Kaltakquise Teil B

Zum Ausdrucken oder digital  
Bearbeiten mit PDF Editor  
(z.B. Acrobat oder Online Tool wie  
Dochub

<https://dochub.com/pdf-editor>)

# Ihre Kaltakquise Funnel

## Können Sie die Zahlen ungefähr schätzen?



# Wer sind Ihre Wunschkunden?

Wir verhelfen  zur  mit

# Und wo findet man Ihre Wunschkunden?

Wo nach Kontakten suchen:

- Google
- Soziales Netzwerk: -----
- Verband / Verein: -----
- Messe: -----
- Forum: -----
- Andere: -----

# Wie organisieren Sie sich? Welches System oder Tool ist das Richtige für Sie?



# Ihre Planung

Benötigte / verfügbare Zeit pro Woche:

-----

	Mo	Di	Mi	Do	Fr
Vormittag					
Nachmittag					

Notizen: -----

-----

-----

[support@swissmademarketing.com](mailto:support@swissmademarketing.com)