

So geraten Sie mit Ihren potenziellen Kunden ins Gespräch (inkl. Tipps und Beispiele)

Mireille van Reenen



Arbeitsblätter

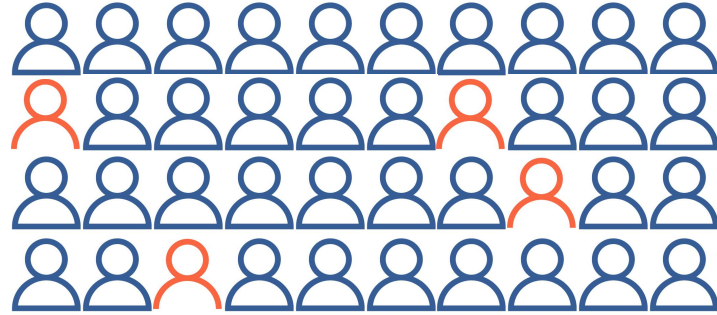


Kaltakquise Teil C

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

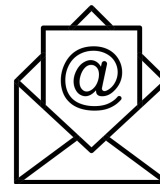
<https://dochub.com/pdf-editor>)

Erinnerungen für die geeignete Haltung



Meine Motivation und Perspektive:

Wie wird Ihr E-Mail-Text lauten?



Guten Tag Frau / Herr ...

Als ... [Kunde] kommt die Zeit, wo Sie sich mit ... [Problem / Frage] befassen müssen. Genau das ist der Grund, warum ich Sie kontaktiere.

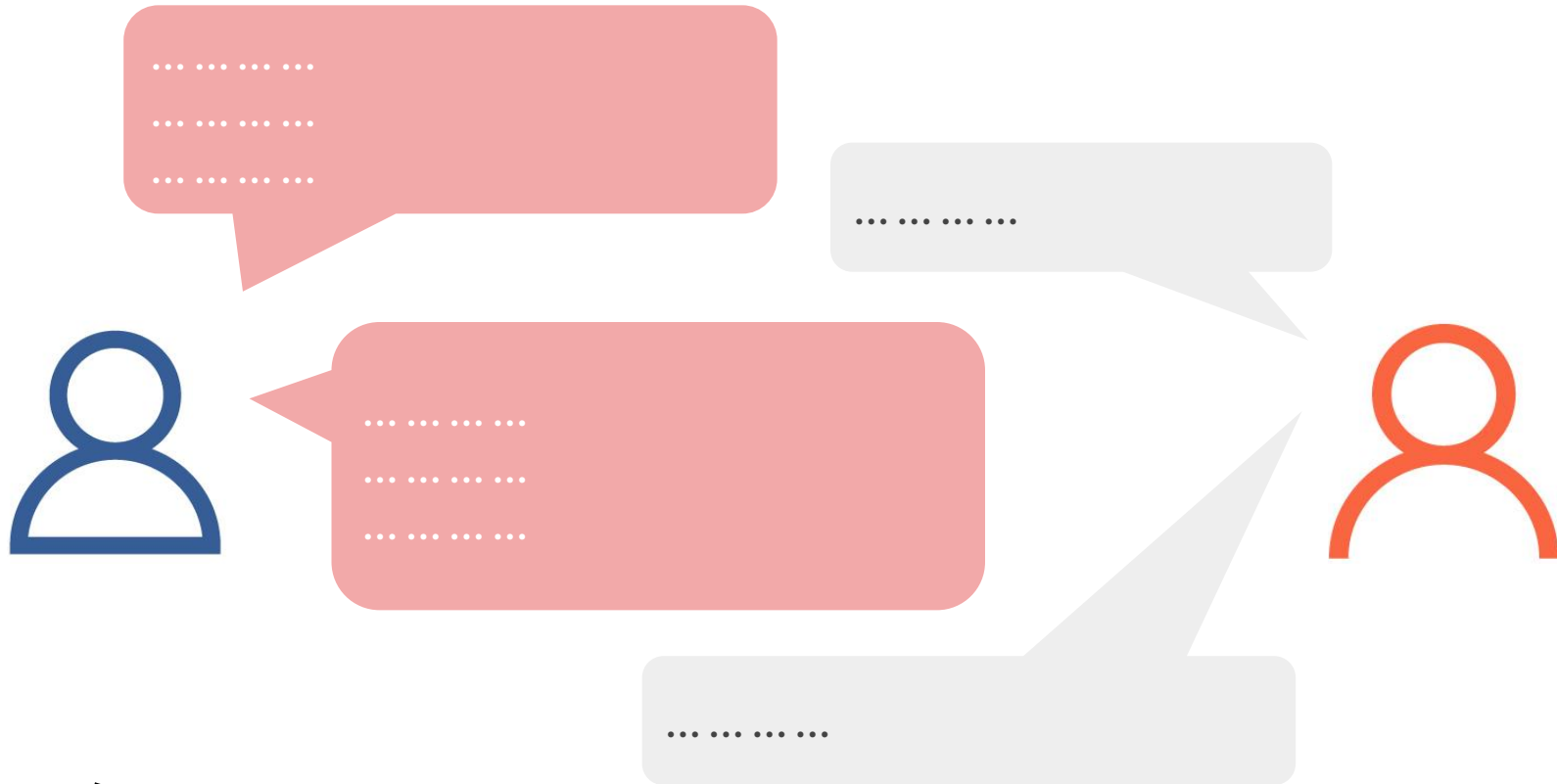
Ich zeige ... [Kunde], wie Sie ... [Lösung] können. Und das ganze ... [extra Nutzen, zB weniger Kosten].

Sie fragen sich jetzt sicher wie wir das machen.

Klicken Sie Hier [Link Landing Page] und ich erkläre Ihnen was dahinter steckt.

Guten Tag Frau / Herr ...

Was wird Ihre Gesprächseröffnung sein?



Was ist Ihr Ansatz zu „Pfortner“ und Absagen?



Ich habe keine Zeit

Ich habe kein Bedarf / Interesse

Wir haben schon Partner

Es ist mir zu teuer

Schicken Sie mir die Unterlagen

Meine Reaktion:

support@swissmademarketing.com