

# Schnell und ohne Budget neue Leads gewinnen: bewährte Kaltakquise-Strategien

Präsentiert von Mireille van Reenen

# 02

**Zuerst 'warme'  
Kontakte, dann  
kaltes Ansprechen**

# Erstens: Holen Sie das Beste aus Ihrem Netz heraus



## “Kalt”

Neue Leute in Ihr Universum bringen

- Sie kennen einander noch nicht
- Auf Ihre Firma aufmerksam machen
- Ziel: Verkauf oder auf Ihrer Liste

## “Warm”

Personen, die Sie kennen / auf Ihrer Liste stehen

- Machen Sie ihnen bewusst, was Sie gerade machen
- Ziel: zum Verkauf bewegen und/oder Ihr Netzwerk ausbauen

# Vorteile des warmen Ansprechens

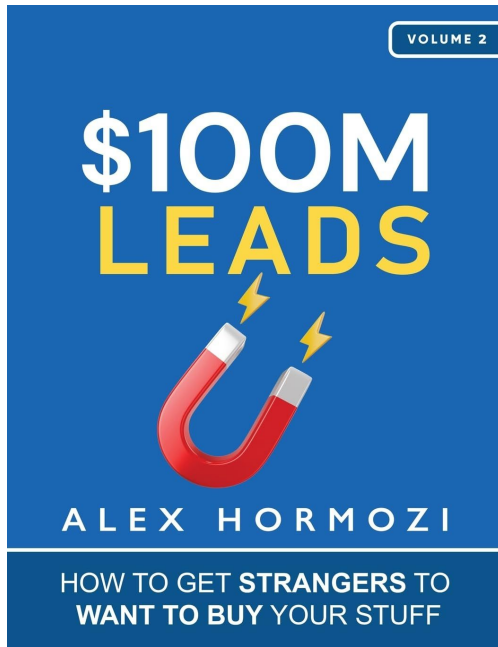
- günstig
- einfach
- super effektiv
- zuverlässig
- fängt klein an, aber skaliert
- großartig, um erste Kunden für etwas Neues zu gewinnen
- und ... die meisten Unternehmen tun es nicht

Kaltakquise

**Warmes  
Ansprechen**



# Wie kann man das machen? Webinar Tipp



Von null auf  
\$100M: wie Sie  
hochwertige  
Leads generieren  
und Ihr  
Unternehmen  
skalieren

# So geht's: in 10 Schritten

1. Erstellen Sie Ihre Liste
2. Wählen Sie eine Plattform
3. Personalisieren Sie Ihre Nachricht
4. Erreichen Sie Ihre Kontakte  
(100 pro Tag, 3x pro Kontakt)
5. Wärmen Sie sie auf (3-4 Austausche)
6. Laden Sie ihre Freunde ein
7. Machen Sie ihnen ein Angebot  
(neues Angebot: die ersten 5 sind kostenlos)
8. Beginnen Sie wieder an der Spitze
9. Lassen Sie Kunden zahlen, sobald es  
Empfehlungen gibt  
(beginnen Sie mit 80 % Rabatt, dann 60 %, ...)
10. Halten Sie Ihre Liste warm  
(bieten Sie regelmäßig einen Mehrwert)

## ACA-Rahmen

A: Anerkennen – in Ihren eigenen Worten wiedergeben

C: Komplimente machen – verbinden Sie es mit einem positiven Charakterzug

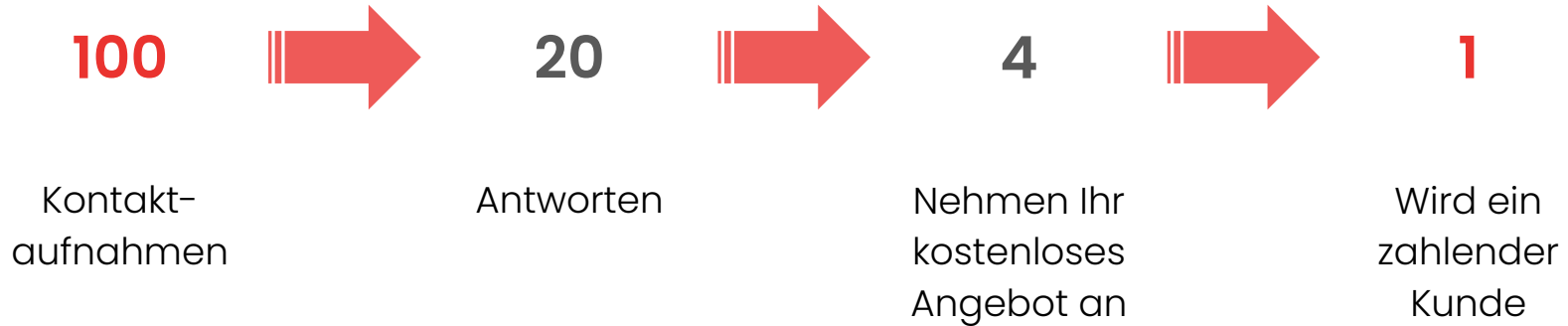
A: Andere Frage stellen – lenken Sie das Gespräch in die von Ihnen gewünschte Richtung

## Nach einer Weile

Sind Sie noch auf der Suche nach [4-Wort-Wunsch]?

Nur eine Frage, um Leads zum Engagement zu bewegen > wer antwortet, ist Top-Prio bei der Kontaktaufnahme

# Es braucht Volumen



- *Genug Volumen: Sie werden Kunden gewinnen*
- *Je mehr Sie machen, desto besser werden Ihre Zahlen*
- *Sie lernen, was Ihr Publikum anspricht*

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