

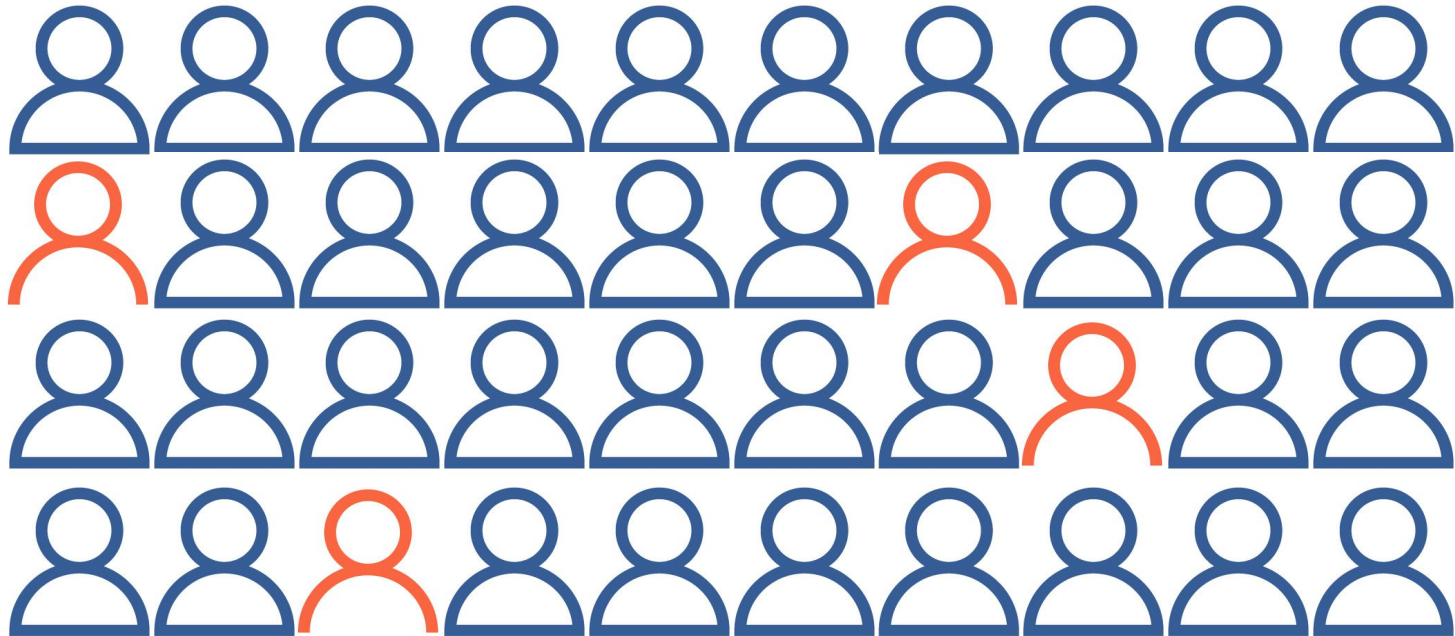
Erfolgsfaktoren für Kaltakquise: effiziente Organisation und Nachfassen

Mireille van Reenen

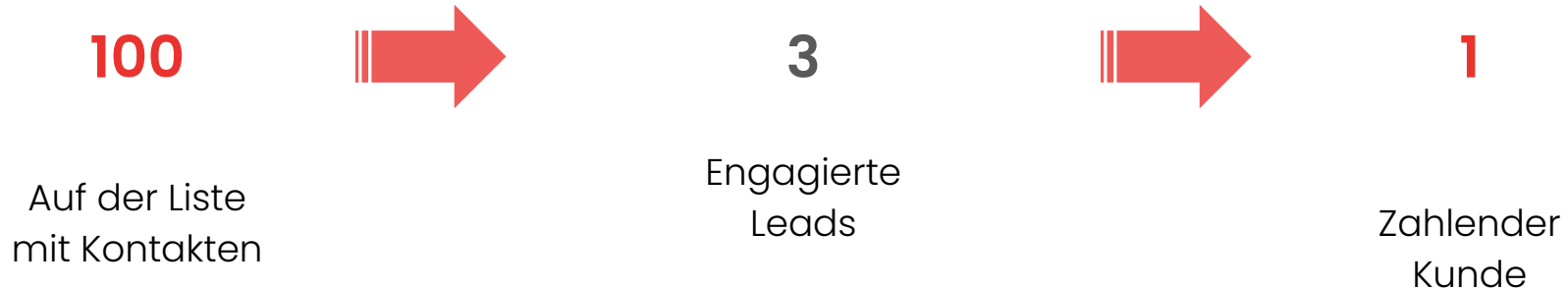
05

**Es ist ein
Zahlenspiel:
Sie benötigen
Volumen**

Die Kaltakquise ist ein "Zahlenspiel"



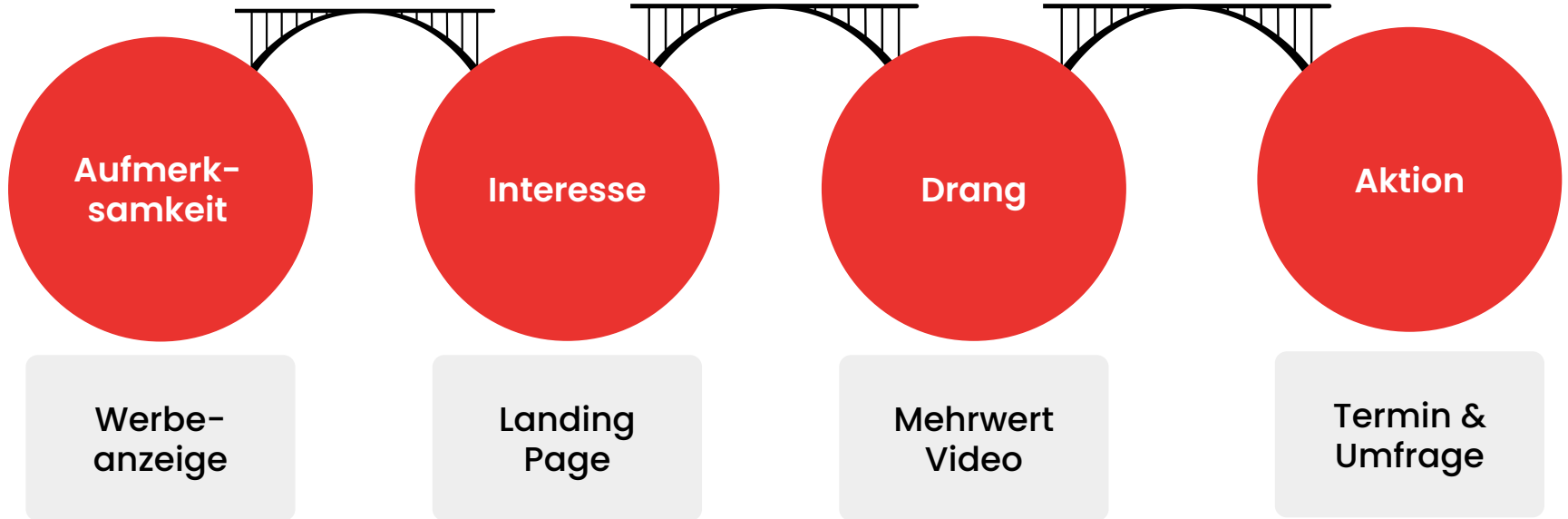
Um sich ein Bild von den Zahlen zu machen



- *Kontaktieren Sie mindestens 100 Leute pro Tag, und machen Sie es mindestens 100 Tage lang*
- *Es braucht 2-3 Gespräche für einen höherpreisigen Verkauf*
- *Der Unterschied zum warmen Ansprechen? Bei der Kaltakquise kennen und vertrauen die Leute Ihnen nicht*

**Das ist aber bei SEO und bezahlten Anzeigen
nicht anders: auch dort schauen wir uns
Klickraten und Kaufraten etc. an.**

Erfolgsindikatoren definieren




Kalkulation Zielsetzung

Klick-Rate (%)



Mehrwertvideo
Öffnungsrate (%)



Gesprächs-Rate (%)



	Impressionen (Aufmerksamkeit)		Interesse (Seitenaufrufe)		Drang (Leads)		Aktion (Termine)
Aktuelles Ziel (Anzahl User)	10.000		100		10		1
		1%		10%		10%	
Kosten pro	0.01		1		10		100

**Das passiert auch bei der Kaltakquise:
Nicht jeder sagt ja und kauft**

Fakten ermöglichen es Ihnen, die Akquisition sachlich vorzubereiten und zu halten

- Studien: 2 % der Initiativ Anrufe führen zu einem Termin
- Die Erfolgsquote der Kaltakquise ist nicht nur von Branche zu Branche unterschiedlich, sondern auch von Verkäufer zu Verkäufer
- Wer über Kaltakquise Kunden gewinnen möchte, braucht einen langen Atem, denn Kaltakquisition ist kein 100 Meter Lauf, sondern ein Marathon

**Wenn man es gut und sorgfältig macht,
kann die Quote viel höher sein**

support@swissmademarketing.com