

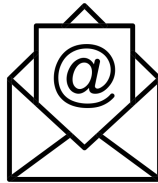
# Erfolgsfaktoren für Kaltakquise: effiziente Organisation und Nachfassen

Mireille van Reenen

**07**

**Effiziente  
Organisation hilft  
beim Nachfassen**

# Renés simpler Akquise-Prozess



Mach's Neu mit Folienlaminat

Ihre neuen Oberflächen mit granderprobter Folienlaminat-Methode

Tragen Sie Ihre Daten für die kostenfreie Folienberatung ein:

Formular mit Feldern: Name, E-Mail, Telefon, Adresse, and a 'Senden' button.

+ Broschüre



# Wenn Sie nichts (mehr) von potenziellen Kunden hören

Ist nicht interessiert



Der potenzielle Kunde:

# Wenn Sie nichts (mehr) von potenziellen Kunden hören

Ist nicht interessiert

hat es wieder vergessen

wollte zuerst mit einem  
Kollegen darüber sprechen



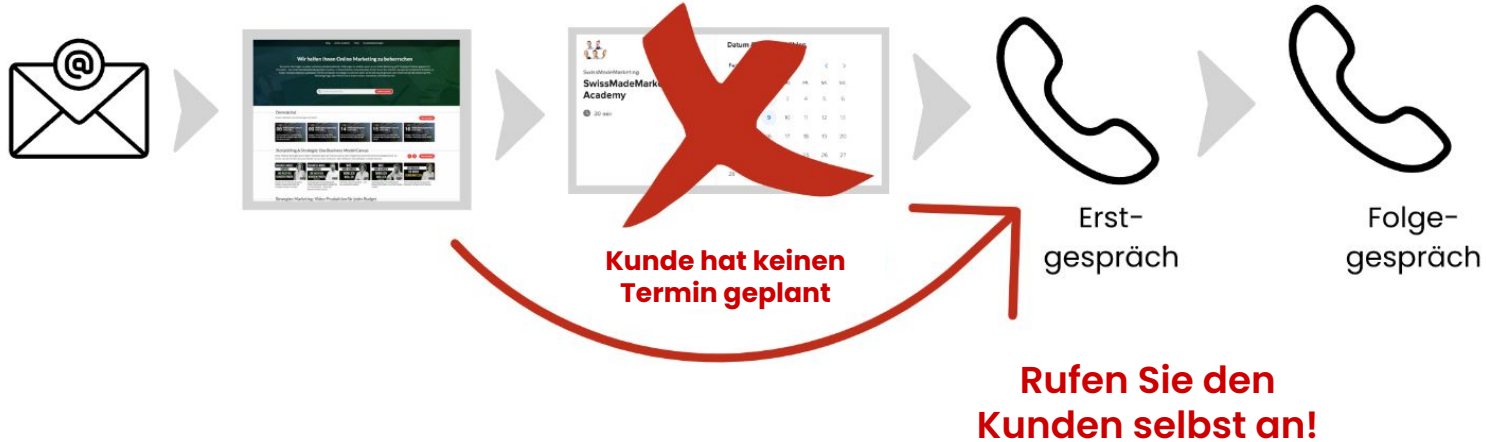
hat Ihre erste Nachricht  
übersehen

hat es noch auf seiner  
To-Do-Liste

hat Ihr Angebot nicht  
vollständig verstanden

Der potenzielle Kunde:

# Beispiel SwissMadeMarketing



**Angebote nachtelefonieren:  
so holen Sie den Auftrag!**

**Bleiben Sie (auf höfliche Weise) beharrlich  
und fassen Sie nach**

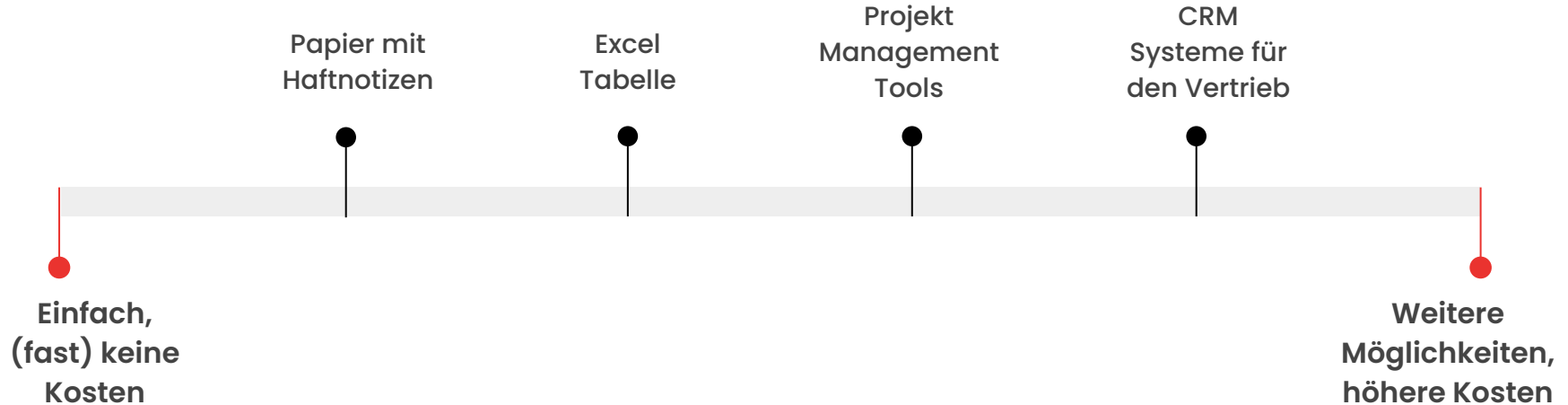
**Sie würden es nicht glauben,  
wie viele Verkäufer zu früh aufgeben**

Aber...



... Sie können Kunden nur dann hinterherrufen,  
wenn Sie wissen,  
wen Sie angeschrieben haben  
und wer wo im Prozess ist

# Verschiedene Systeme zur Verfolgung von Kunden



# Ganz einfach: Papier mit Haftnotizen



# Digital & einfach: in einer Excel-Tabelle

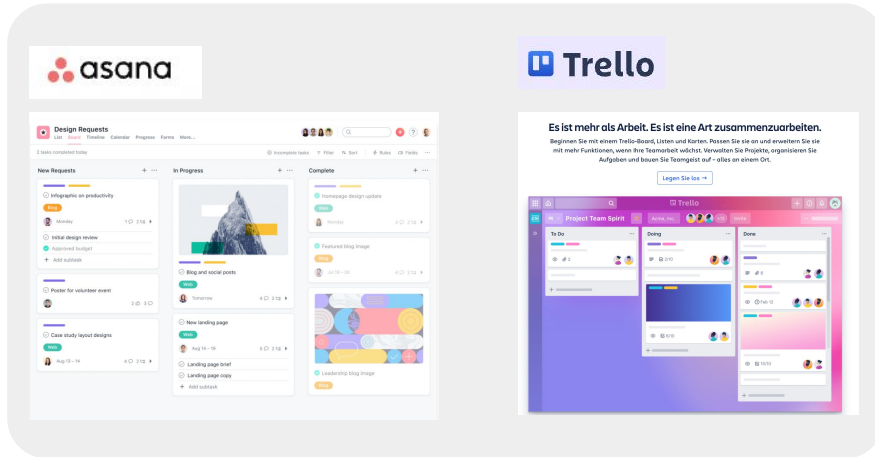
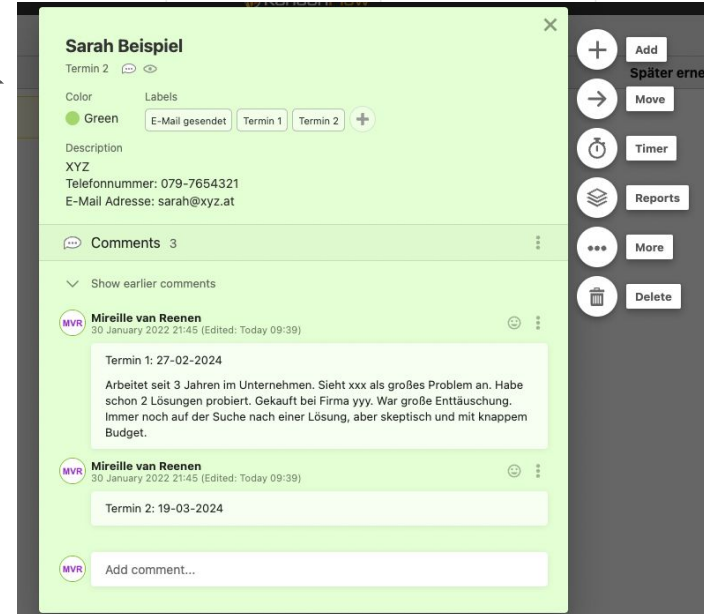
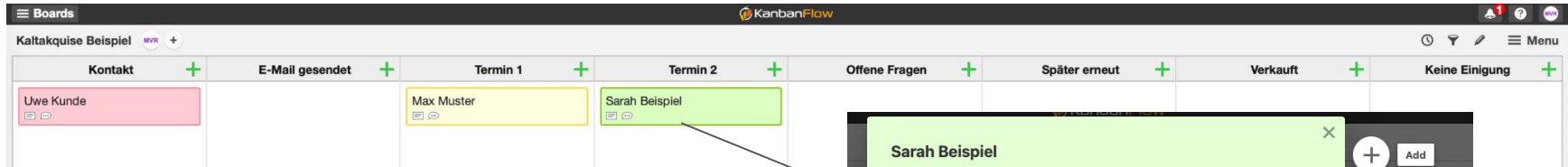
Kaltakquise - Modelltabelle für Nachverfolgen Kontakte

Menüs | 100% | Stand... | 10 | B I A

H5

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1						E-Mail gesendet	Termin vereinbart	Termin 2 vereinbart	Noch offene Fragen beantworten	Später erneut kontaktieren	Produkt/Dienstleistung verkauft	Keine Einigung	
2	<b>Potentielle Kunden</b>												
3	<b>Vorname</b>	<b>Nachname</b>	<b>Firma</b>	<b>Telefonnummer</b>	<b>E-Mail Adresse</b>								
4	Max	Muster	ABC GmbH	077-1234567	max@firma.de	20-02-2024	15-03-2024						
5	Sarah	Beispiel	XYZ	079-7654321	sarah@xyz.at	20-02-2024	27-02-2024	19-03-2024					
6	Uwe	Kunde	MNOP GmbH	077-0987654	uwe@mnop.de	20-02-2024							
7	Usw. usw.												
8													
9													

# (Lean) Projektmanagement-Tools, wie zB KanbanFlow



# Ein Blick in unsere Küche: unsere Erfahrungen



# CRM-Systeme für den Vertrieb (Teams)

**HubSpot**  
Software Preise Ressourcen

Produktübersicht > Sales Hub

**Sales Hub™**  
Vertriebssoftware

Zuletzt kostenlos angemeldet

Produktbeschreibung

Preisübersicht

Kostenlos und Premium-Pläne, die mit Ihrem Unternehmen wachsen – ab:

- ~4 € / Monat (Kostenlos)
- 41 € / Monat (Starter)
- 414 € / Monat (Professional)
- 1.104 € / Monat (Enterprise)

**klenty**

The Sales Engagement Platform that gets more replies and meetings booked

Timeline of tasks: Email 1, Email 2, Email 3, Call

Central dashboard with metrics and status indicators.

und viele, viele mehr

**pipedrive**

Die All-in-One-Verkaufsplattform für mehr Umsatz

Das erste CRM, das von Verkäufern für Verkäufer entwickelt wurde. Bringen Sie Ihr Geschäft auf die nächste Ebene.

Kostenlos laden

Verfügbare Größe: unbegrenzt, bis zu 100.000 Kontakten pro Jahr

**Quentn**

Sales-CRM vereint mit Marketing-Automatation

- Vereint Sales-CRM (Inbox & Dial)
- **Sales-Pipeline** zur Steuerung Ihres Vertriebs
- Fokussierung auf die **wesentlichen Funktionen** für Ihren (Offline-)Vertrieb
- **Volle Integration** in Ihre Marketing-Automatation

Durch das integrierte CRM bietet Quentn, neben dem klassischen E-Mail-Marketing, auch ein Tool für das Vertriebsmanagement.

## Ihre Vorteile

Gewiss wenn es darum geht, hochpreisige Produkte zu verkaufen oder persönliche Termine mit den Interessenten zu vereinbaren, ist ein CRM-System, also ein Kundenbeziehungsmanagement – unerlässlich. Mit dessen Hilfe können Unternehmen die Kontaktpunkte von Kunden auf dem neuesten Stand halten, alle Kundeninteraktionen erfassen und Accounts von Kunden verwalten. Alle Maßnahmen zielen darauf ab, die Kundenbeziehung aufzubauen und langfristig zu halten.

E-Mail-Marketing und CRM gehen deswegen Hand in Hand: Von der Neukundengewinnung über die Lead-Pflege bis hin zur langfristigen Kundenbeziehung. Durch die Vereinigung von Marketing Automation und CRM in einer Software werden die Vertriebsprozesse strukturiert und optimiert. Auf einer Oberfläche wird automatisiert auf die Reaktion des Leads reagiert – das spart Zeit und Ressourcen.

**Close**

Product Use Cases Pricing Blog Free Resources About Log In Try Close

Double your call volume without leaving the CRM.

Get the best calling platform for ambitious salespeople. Period.

**Close CRM**

The Bluth Company

Call Log: 10:00 AM - 10:05 AM

10:00 AM - 10:05 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:05 AM - 10:10 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:10 AM - 10:15 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:15 AM - 10:20 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:20 AM - 10:25 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:25 AM - 10:30 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:30 AM - 10:35 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:35 AM - 10:40 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:40 AM - 10:45 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:45 AM - 10:50 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:50 AM - 10:55 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

10:55 AM - 11:00 AM: [Name] answered the phone. [Name] answered the phone. [Name] answered the phone.

# Welches System oder Tool ist das Richtige für Sie?

Was brauchen Sie?

- Anzahl der Spalten
- Größe und Art der Notizen
- Allein oder mit mehreren Personen, die Zugriffe haben
- Automatische Alarmer, Systemverknüpfungen, usw.
- Einmalig oder Nutzung für die kommenden Monate/Jahre
- USW. USW.



# Was hilft Ihnen am meisten, um die Kaltakquise zu...

- ... standardisieren?
- ... vereinfachen?
- ... und den Überblick zu behalten?

Damit Sie auf effektive und effiziente Weise Neukunden gewinnen!

# Welches System oder Tool ist das richtige für Sie?



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