

# Erfolgsfaktoren für Kaltakquise: effiziente Organisation und Nachfassen

Mireille van Reenen

# 07

**Effiziente  
Organisation hilft  
beim Nachfassen**

# Renés simpler Akquise-Prozess



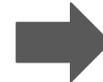
Mach's Neu mit Folienlaminat

Ihre neuen Oberflächen mit probierpröbter Folienlaminat-Methode

Tragen Sie Ihre Daten für die kostenfreie Folienberatung ein:

Form fields: Name, E-Mail, Telefon, Adresse, and a checkbox for consent.

+ 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



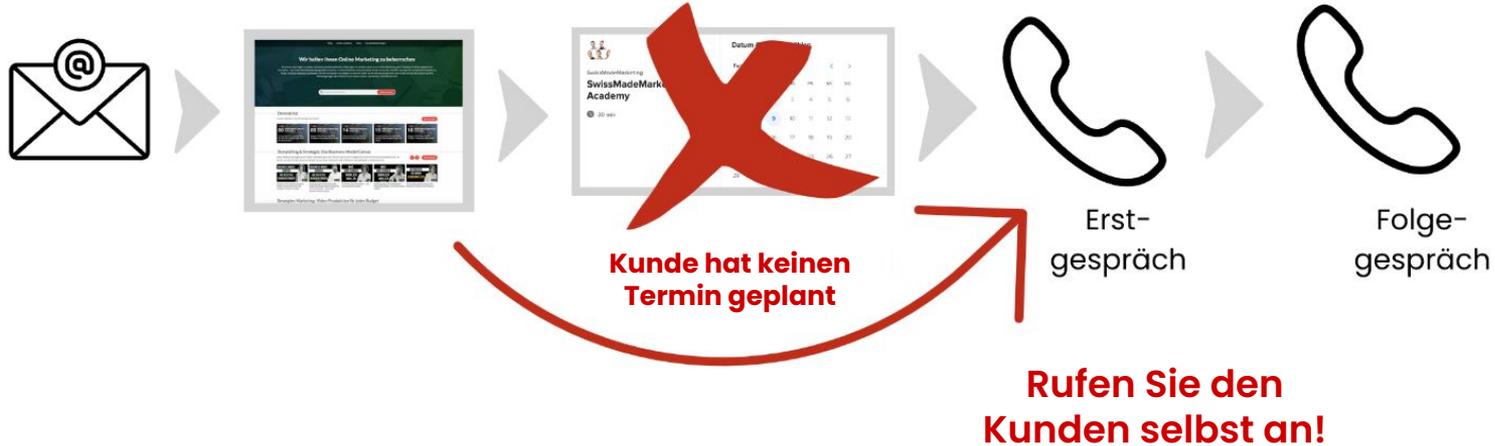
hat Ihre erste Nachricht  
übersehen

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!**

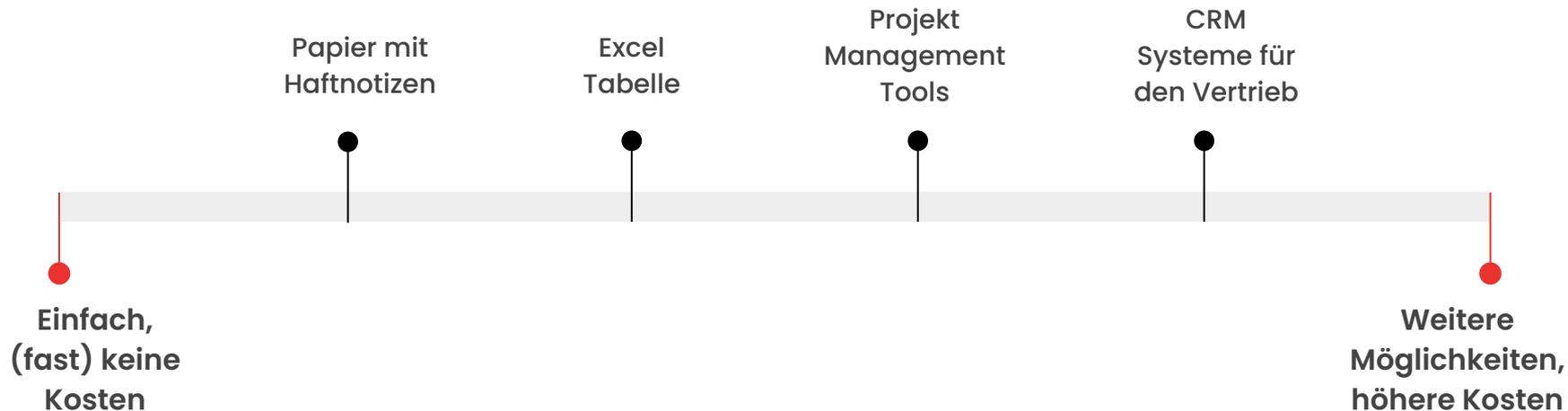
**Bleiben Sie (auf höfliche Weise) beharrlich  
und fassen Sie nach**

**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

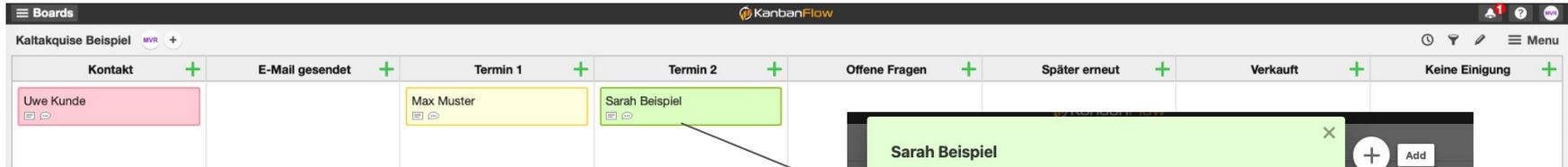
Kaltakquise - Modelltabelle für Nachverfolgen Kontakte

Menüs 100% € % .0 .00 123 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	
	<b>Potentielle Kunden</b>												
2	<b>Vorname</b>	<b>Nachname</b>	<b>Firma</b>	<b>Telefonnummer</b>	<b>E-Mail Adresse</b>								
3	Max	Muster	ABC GmbH	077-1234567	max@firma.de	20-02-2024	15-03-2024						
4	Sarah	Beispiel	XYZ	079-7654321	sarah@xyz.at	20-02-2024	27-02-2024	19-03-2024					
5	Uwe	Kunde	MNOP GmbH	077-0987654	uwe@mnop.de	20-02-2024							
6	Usw. usw.												
7													
8													
9													

# (Lean) Projektmanagement-Tools, wie zB KanbanFlow



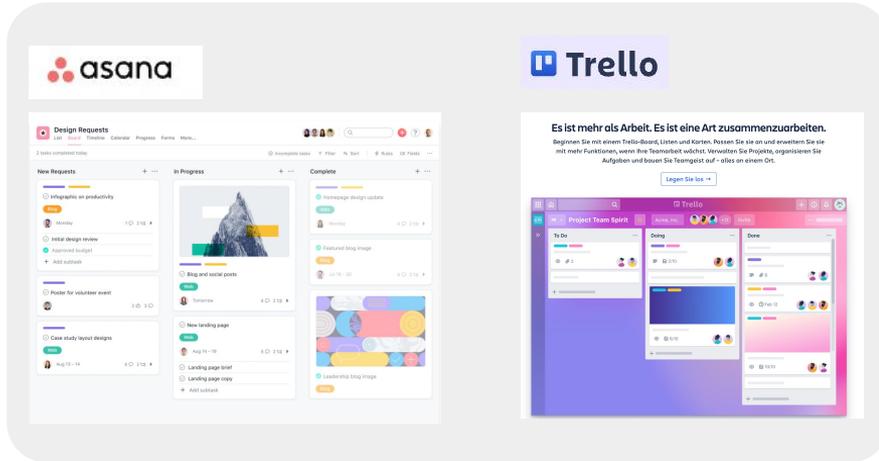
**Sarah Beispiel**  
Termin 2  
Color: Green  
Labels: E-Mail gesendet, Termin 1, Termin 2  
Description: XYZ  
Telefonnummer: 079-7654321  
E-Mail Adresse: sarah@xyz.at

Comments 3

**Mireille van Reenen** 30 January 2022 21:45 (Edited: Today 09:39)  
Termin 1: 27-02-2024  
Arbeitet seit 3 Jahren im Unternehmen. Sieht xxx als großes Problem an. Habe schon 2 Lösungen probiert. Gekauft bei Firma yyy. War große Enttäuschung. Immer noch auf der Suche nach einer Lösung, aber skeptisch und mit knappem Budget.

**Mireille van Reenen** 30 January 2022 21:45 (Edited: Today 09:39)  
Termin 2: 19-03-2024

Add comment...



# Ein Blick in unsere Küche: unsere Erfahrungen





# Welches System oder Tool ist das Richtige für Sie?

Was brauchen Sie?

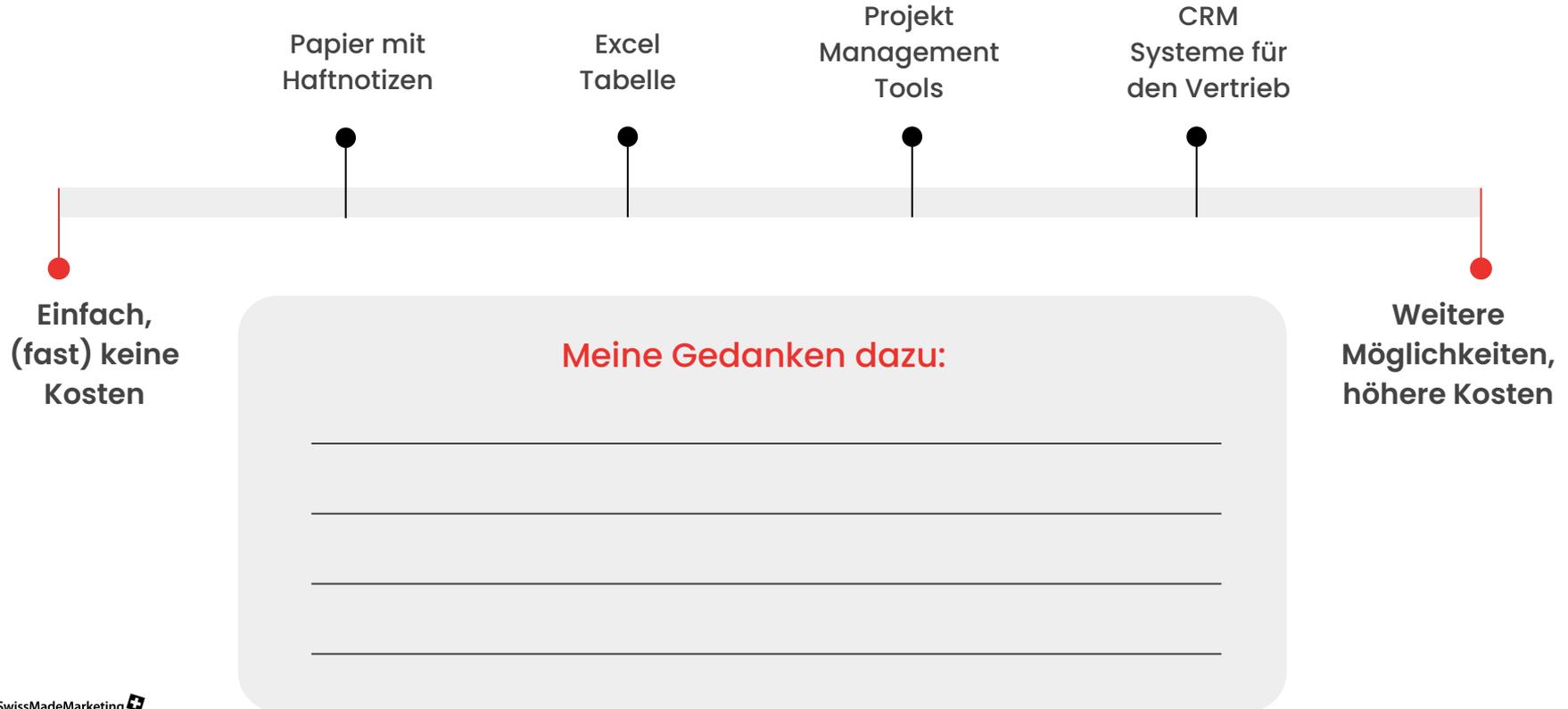
- Anzahl der Spalten
- Größe und Art der Notizen
- Allein oder mit mehreren Personen, die Zugriffe haben
- Automatische Alarmer, Systemverknüpfungen, usw.
- Einmalig oder Nutzung für die kommenden Monate/Jahre
- USW. USW.

# 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)