

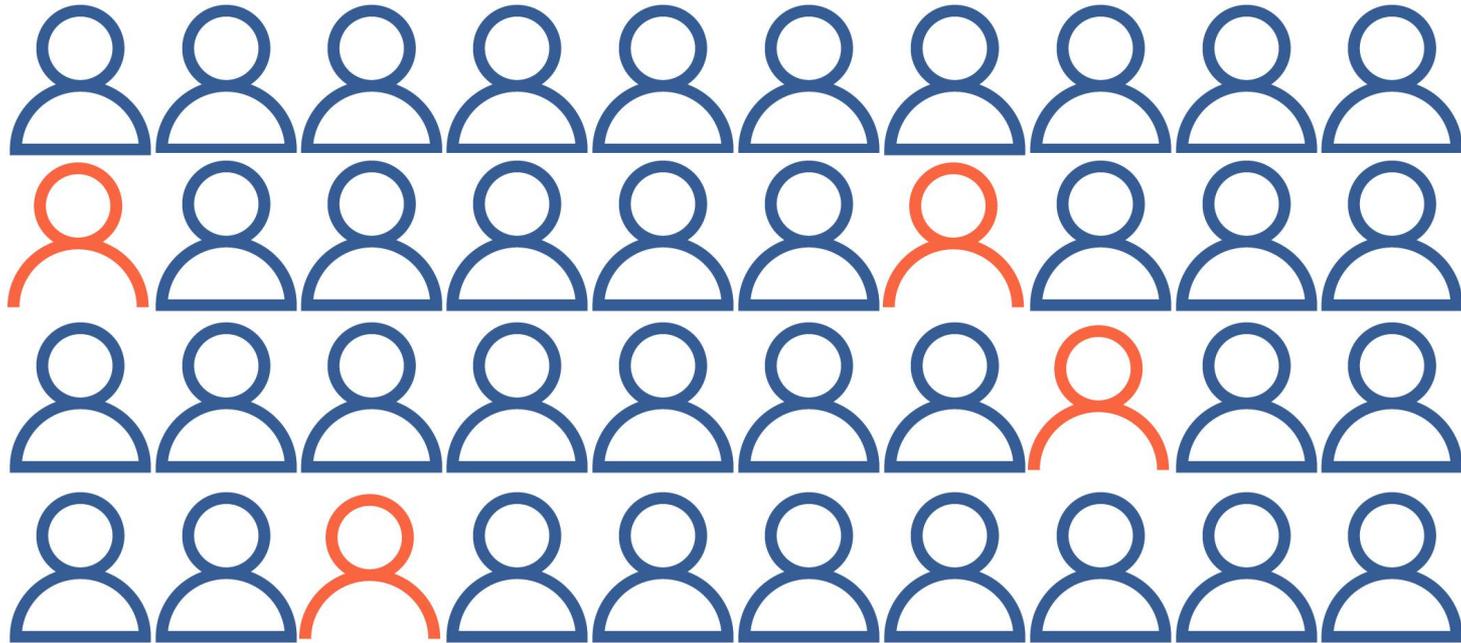
Erfolgsfaktoren für Kaltakquise: effiziente Organisation und Nachfassen

Mireille van Reenen

08

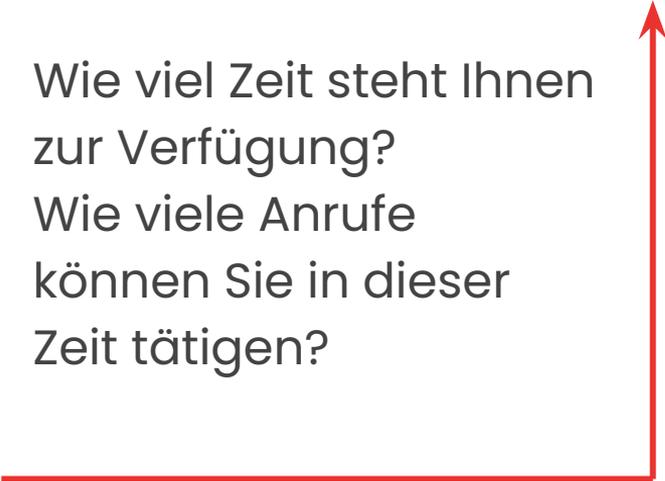
Ihr Zeitplan definieren

Erinnern Sie Sich noch: es ist ein 'Zahlenspiel'

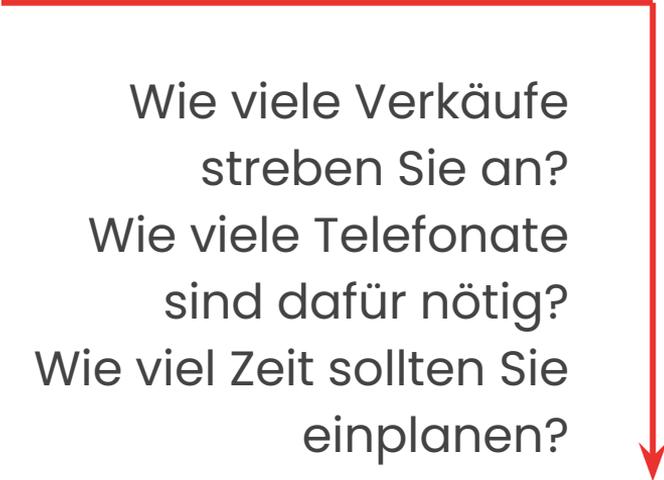


Verfügbarkeit vs. gewünschten Verkäufe

Wie viel Zeit steht Ihnen zur Verfügung?
Wie viele Anrufe können Sie in dieser Zeit tätigen?



Wie viele Verkäufe streben Sie an?
Wie viele Telefonate sind dafür nötig?
Wie viel Zeit sollten Sie einplanen?



Grobe Berechnung des Zeitbedarfs

Zeitbedarf
(pro Woche) =

$$\frac{\text{Anzahl benötigter Gespräche}^* \times \text{Zeit pro Gespräch}}{\text{Anzahl Wochen}}$$

* Anzahl
benötigter
Gespräche =

$$\frac{\text{gewünschte Anzahl geplanter (Folge-)Termine}}{\text{Erfolgsrate}}$$

Grobe Berechnung des Zeitbedarfs

Zeitbedarf
(pro Woche) =

$$\frac{\text{Anzahl benötigter Gespräche}^* \times \text{Zeit pro Gespräch}}{\text{Anzahl Wochen}}$$

* Anzahl
benötigter
Gespräche =

$$\frac{\text{gewünschte Anzahl geplanter (Folge-)Termine}}{\text{Erfolgsrate}} = \frac{4}{10\%} = 40$$

Grobe Berechnung des Zeitbedarfs

Zeitbedarf
(pro Woche) =

$$\frac{\text{Anzahl benötigter Gespräche}^* \times \text{Zeit pro Gespräch}}{\text{Anzahl Wochen}} = \frac{40 \times \frac{1}{2}}{4} = 5$$

* Anzahl
benötigter
Gespräche =

$$\frac{\text{gewünschte Anzahl geplanter (Folge-)Termine}}{\text{Erfolgsrate}} = \frac{4}{10\%} = 40$$

Erstellen Sie eine Wochen-/Monatsplanung

- Wann:** an welchem Tag, morgens, nachmittags usw.
Zeitblöcke: wie lange hintereinander
Variation: Jede Woche gleich oder anders
Plus: Zeit für Vorbereitung & Notizen

	Mo	Di	Mi	Do	Fr
Vor- mittag					
Nach- mittag					

Wie sieht Ihre Planung aus?

	Mo	Di	Mi	Do	Fr
Vor- mittag					
Nach- mittag					

Notizen: _____

support@swissmademarketing.com