

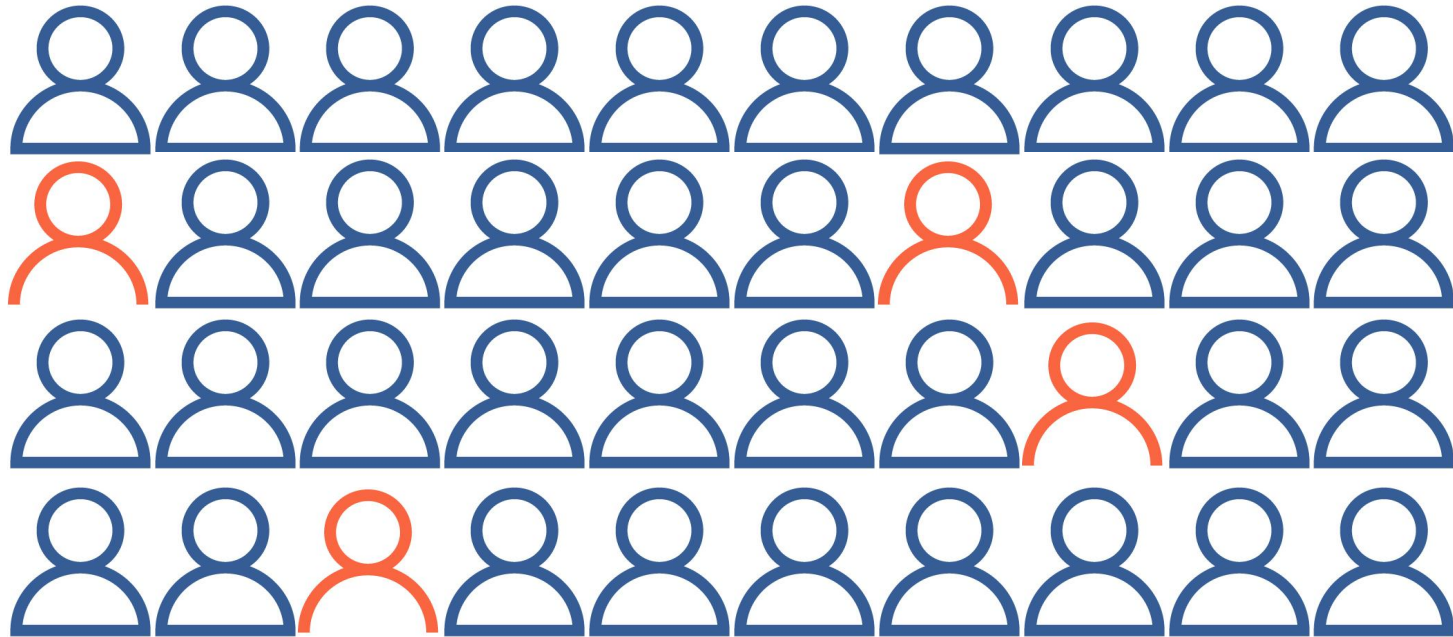
Verkaufsgespräche, die Umsatz bringen: So optimieren Sie Ihre Kunden- kommunikation (inkl. Verkaufsskript!)

Mireille van Reenen

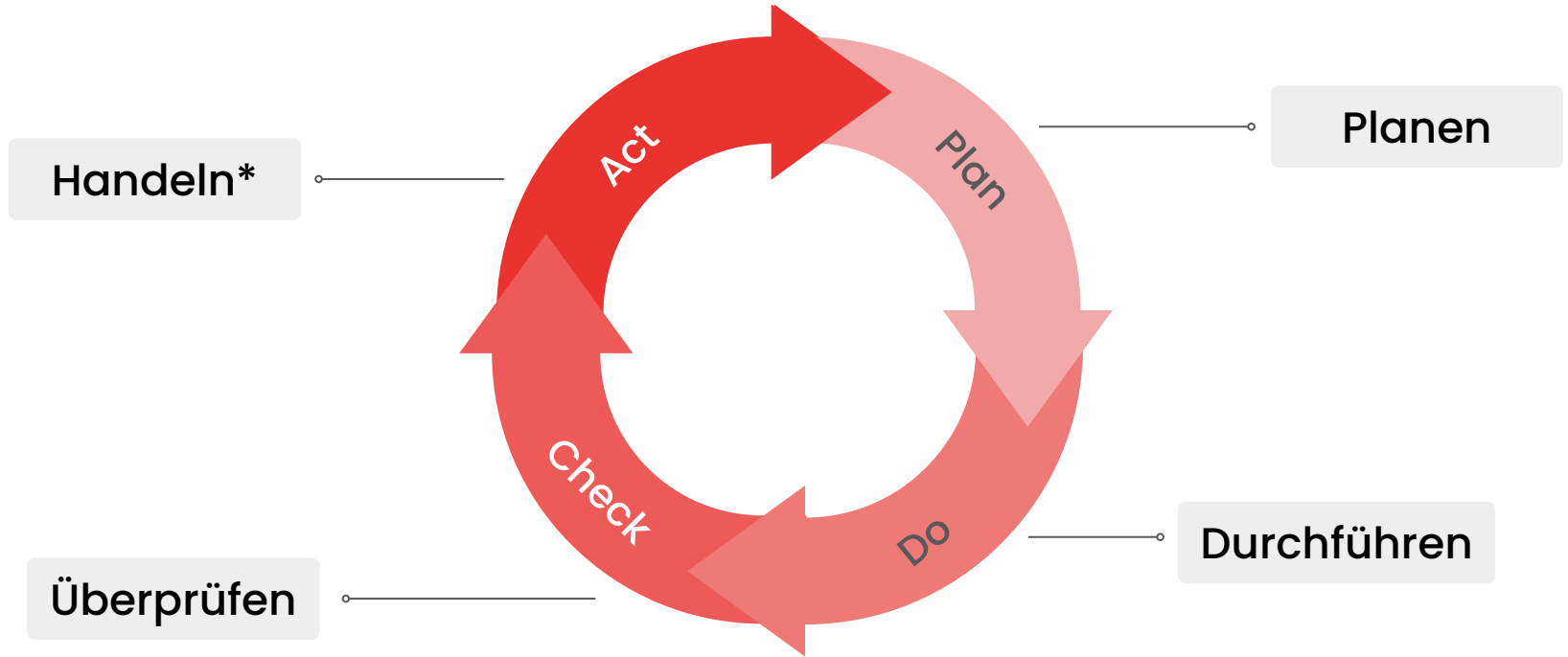
16

**Auswerten und
optimieren Ihrer
Kaltakquise Funnel**

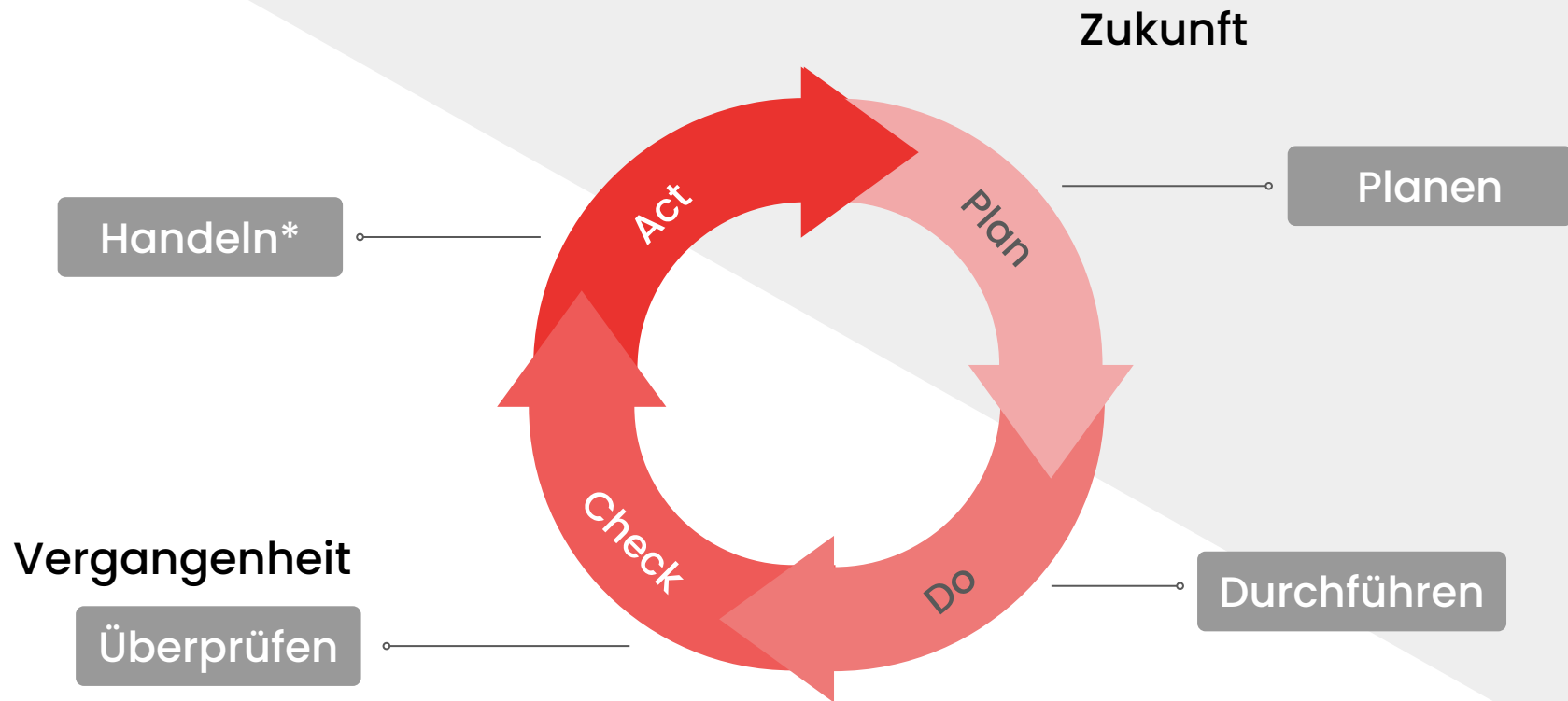
Erinnern Sie Sich noch: es ist ein 'Zahlenspiel'



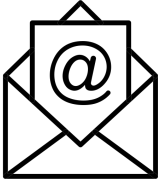
PDCA-Zyklus



PDCA-Zyklus



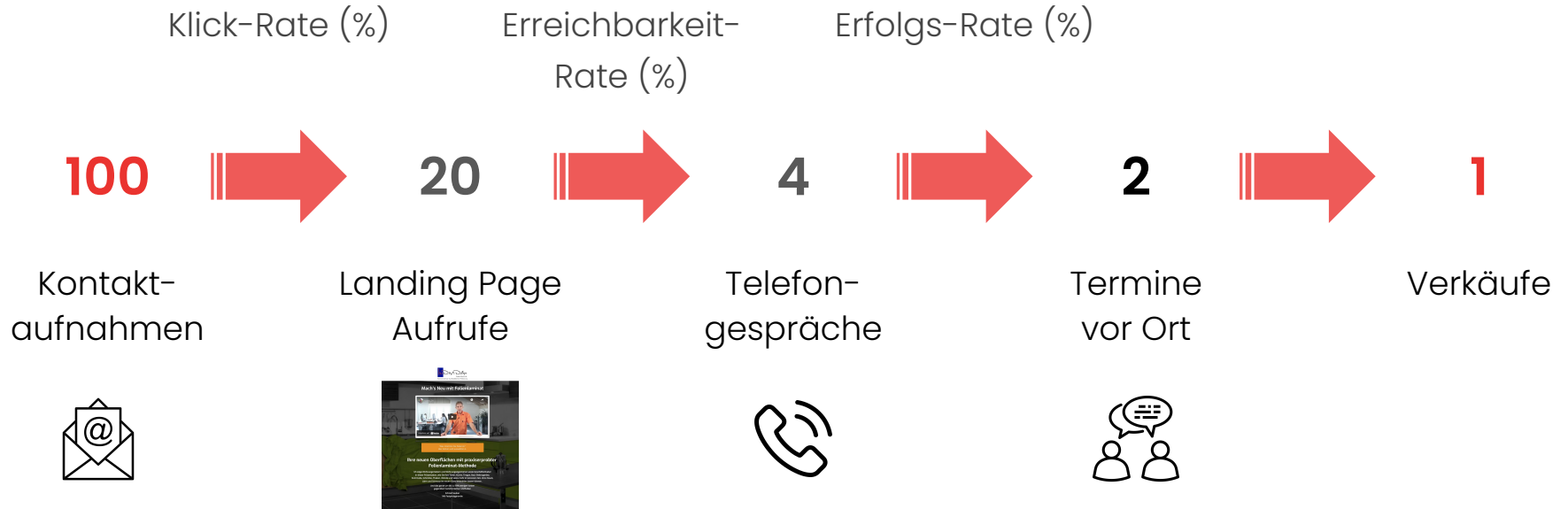
Beispiel



The content area features a video player with a man in an orange shirt. Below the video is a text block: "Mach's Neu mit Follenlaminat", "Ihre neuen Oberflächen mit praxiserprobter Follenlaminat-Methode", and "+ Broschüre". To the right is a form titled "Tragen Sie Ihre Daten für die kostenfreie Folienberatung ein:" with fields for name, phone, and email, and a "Senden" button.



Es braucht Volumen



Verfolgen Sie Ihre Ergebnisse und versuchen Sie, sich im Laufe der Zeit zu verbessern

Klick-Rate (%)



Erreichbarkeit-Rate (%)



Erfolgs-Rate (%)



| | E-Mails gesendet | | Seitenaufrufe | | Telefongespräch | | Termine vor Ort |
|----------------|------------------|------|---------------|------|-----------------|------|-----------------|
| Ziel | 100 | | 10 | | 20* | | 2 |
| | | 10 % | | 20 % | | 10 % | |
| Aktuell | 87 | | 12 | | 18* | | 2 |
| | | 14 % | | 20 % | | 11 % | |

Überprüfen und verbessern, zum Beispiel



Zeitplan:

- Haben Sie an bestimmten Stellen des Tages mehr Erfolg als an anderen?
- Arbeiten Sie zu bestimmten Zeiten besser?

Kommunikation:

- Funktioniert ein bestimmter E-Mail-Text besser?
- Funktioniert eine gewisse (Gesprächs-)Einleitung besser?

Die wichtigsten Tipps von Sam



1.

Haben Sie den Kunden im Fokus.
(Setzen Sie sich nicht unter Druck: "Ich muss verkaufen").

2.

Haben Sie ein überzeugtes Mindset: "Ich habe etwas sehr, sehr wertvolles, dass ich meinem Gegenüber geben kann."

3.

Haben Sie Ihre eigene Struktur

4.

Kommunizieren Sie mit Klarheit

**“Haben Sie keine Angst, etwas falsch zu machen.
Machen Sie es einfach einmal!”**

René Torghele

support@swissmademarketing.com