



Checkliste Neukundengewinnung

LDB Gruppe

Speed up your Business

Neue Kunden kommen nicht von allein. Und sie kommen auch nicht »einfach so«. Neue Kunden gewinnt man vor allem, indem man sie aktiv wirbt. Bei der Neukundengewinnung werden häufig die gleichen Fehler gemacht. Mit unserer Checkliste können Sie diese Fehler bei der Kundengewinnung vermeiden und ihr Kundenakquise verbessern.

Zehn Punkte für eine erfolgreiche Akquise

- Identifizieren Sie potenzielle Zielgruppen und Märkte
- Bauen Sie eine Datenbank (CMS) auf, in der die umsatzstärksten Kunden mit Kontaktdaten enthalten sind
- Entwickeln Sie ein Kommunikationskonzept um potenzielle Kunden anzusprechen.
- Bauen Sie eine dauerhafte Kommunikationsstrategie auf
- Entwickeln Sie ein langfristiges Marketingkonzept
- Verzichten Sie auf kurzfristige Aktionen und setzen Sie auf das Gewinnen von Vertrauen.
- Nehmen Sie nach positivem Rücklauf schnell Kontakt mit Interessenten auf
- Führen Sie regelmäßig Marktuntersuchungen mit den in Ihrer Datenbank gespeicherten Interessenten durch
- Im direkten Gespräch sollte Ihr Vertrieb telefonischen Kontakt zum Interessenten aufnehmen, die auf Ihre Dialog-Kommunikation geantwortet haben und den Kunden zu einem Termin einladen
- Schulen Sie ihre Mitarbeiter regelmäßig

Die wichtigsten Regeln zur Neukundenakquise:

1. Planen Sie ihre Kampagnen rechtzeitig und zielgenau
2. Verknüpfen Sie verschiedene Marketinginstrumente miteinander
3. Nutzen Sie qualitativ hochwertige Adressdaten
4. Definieren Sie ihre Zielgruppe
5. Bauen Sie eine langfristig angelegte Dialog-Kommunikation mit ihrer Zielgruppe auf