



# NEUKUNDENGEWINNUNG

## Realistisches Ziel oder Luftschloss

Überlassen Sie Ihren Verkaufserfolg nicht länger dem Zufall!  
Neukundengewinnung ist planbar!

Unternehmen wir es gemeinsam.

# Gründe zur Neukundengewinnung

- Mehr Umsatz
- Zu hohe Abhängigkeit von den Kunden
- Kundenerosion (ca. 10% jährlich)
- ...

# Definition des Ziels und der eingesetzten Ressourcen

Zeitraum

01.01.2014  
bis  
31.12.2014

**Umsatzziel bei  
neuen Kunden**

**15.000,- Euro**

Investierte Zeit  
400 Stunden

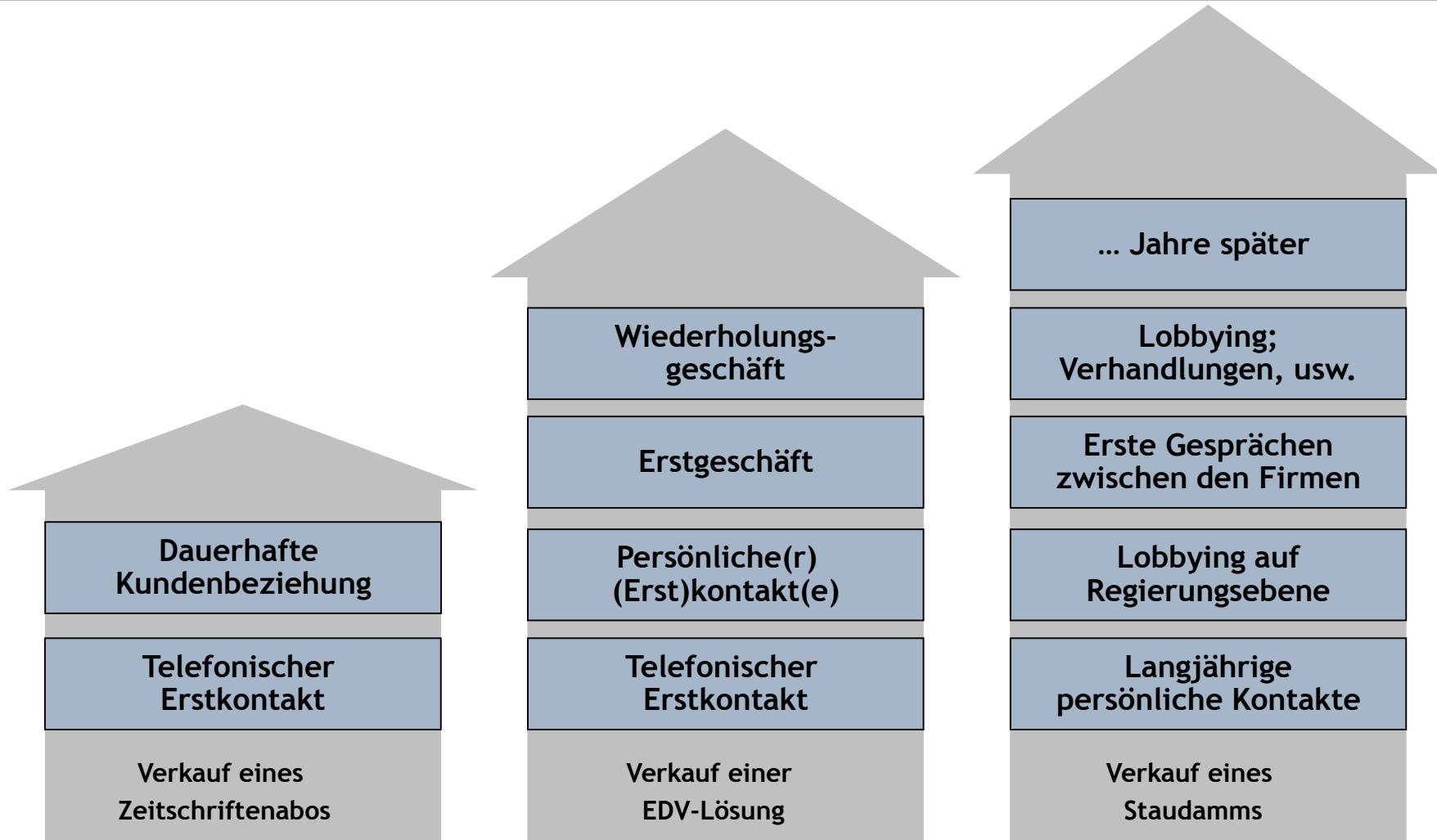
# Wie viele Kunden wollen Sie gewinnen?

Ziel:  
15.000,- Euro

Annahme:  
3.000,- Euro  
pro Kunde

Bedeutet:  
5 neue Kunden

# Definieren Sie Ihren Verkaufsprozess!



# Definieren Sie Ihren Verkaufsprozess!

Rahmenauftrag,  
Wiederholungsgeschäft ...

Erstauftrag

Persönlicher Kontakt

Telefonischer Erstkontakt

# Hitratemanagement



# Hitratemanagement

## Die Umsetzung



# Analyse des Zeitaufwands

## Kann es gelingen - Ein Beispiel



### Telefonischer Erstkontakt

Dauer ca. 15 Minuten

Vor dem Kontakt

- Check - Unterlagen erhalten?
- Firmenrecherche
- Personenrecherche
- ...

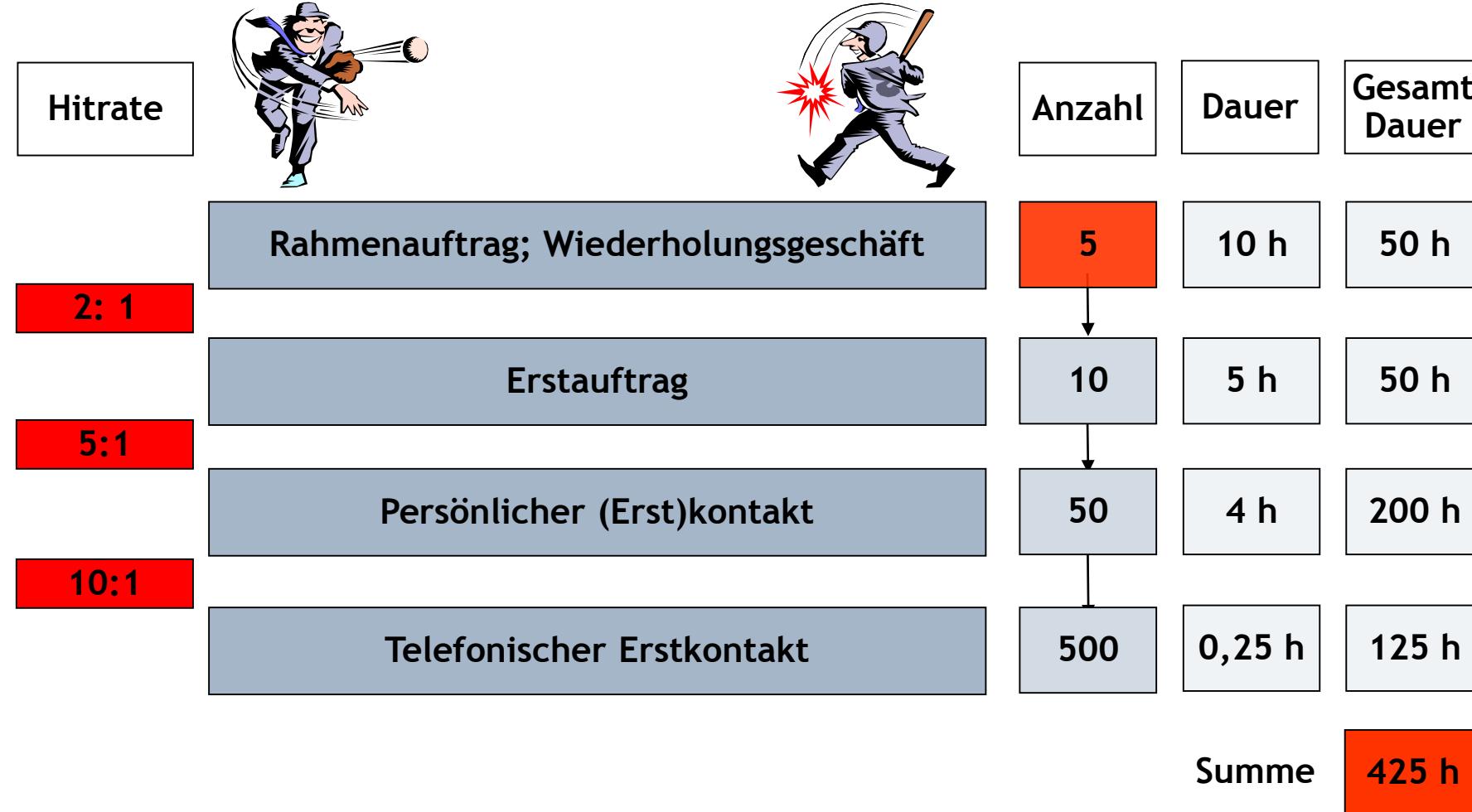
Folgeaktivitäten

- Update Datenbank
- Folgeaktivitäten

*(Besuch, Versand zusätzlicher Unterlagen,  
nochmaliger Anruf ...)*

# Analyse des Zeitaufwands

## Kann es gelingen?



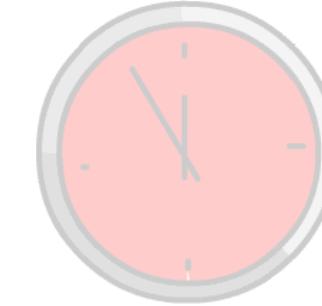
## Wenn die Zeit nicht reicht?

**Reduktion  
des  
Vertriebsziels**

**Verbessern  
der  
Hitrate**

**Outsourcing  
von  
Prozessteilen**

**Veränderung  
des  
Verkaufsprozesses**



# Verkaufsprozess - was ist das Beste? Jedem das Seine!

- Fachveranstaltungen besuchen
  - PR Arbeit - PR Portale
  - Google AdWords
  - Call Center
  - Kooperationen und Gegengeschäfte
  - Netzwerke
  - Printinserate
  - Cold Calling
  - Sponsoring
  - Home Page
  - Cold Visit
- 
- Kostenlose Impulsleistungen
  - Empfehlungsmarketing
  - Aussendungen; E-Mail
  - Lobbying
  - Offene Kurse halten
  - Publizieren - Fachliteratur
  - Ausschreibungen beantworten
  - Vorträge halten
  - Messen als Aussteller oder Besucher
  - ...



*Wolfgang Muffat  
Senior Consultant; Geschäftsführer*

Für Fragen stehe ich  
gerne zur Verfügung

[muffat@salsfocus.at](mailto:muffat@salsfocus.at)

[www.salesfocus.at](http://www.salesfocus.at)