

BUSINESSPOWERFRAU



Für Frauen, die mit ihrem Business durchstarten wollen

Die 5 besten Tipps um sofort potenzielle
Wunschkunden zu gewinnen

Wusstest Du dass in Deutschland im Jahr 2017 insgesamt 549.700 Unternehmen neu gegründet wurden, aber davon nur 20 % das fünfte Geschäftsjahr überleben werden.

Einer der Hauptgründe liegt in der Kundengewinnung, die oftmals vernachlässigt wird oder erfolglos bleibt. Selten liegt es am Produkt oder der Dienstleistung. Viele Unternehmer/innen fühlen sich gerade in Bezug auf ihre Vertriebsaktivitäten so, als würden Sie am Nordpol nach Palmen suchen oder mit Erdbeeren nach Fischen angeln! Um Online oder Offline neue Kunden anzuziehen, gibt es einige Regeln zu beachten. Wir Experten nennen das: **“Die 5 Schritte des strategischen Vertriebes”**

Wenn Du die folgenden Punkte beachtest und in dein Business integrieren kannst, dann wirst Du ganz schnell die richtigen Kunden anziehen!

1. DEINEN WERT ERKENNEN

Schreib eine Liste mit 10 Punkten warum die Kunden mit Dir zusammenarbeiten sollen und wie sie sich hinterher fühlen, wenn Du ihnen mit deinem Produkt oder deiner Dienstleistung geholfen hast.

2. DEINE KUNDEN ERKENNEN

Schreib Dir 10 Punkte auf, wie genau dein Wunschkunde sich fühlt und was ihm fehlt. Wo steht dein Wunschkunde gerade in seinem Leben?

Mit welchen Worten und Bildern erreichst Du deinen Wunschkunden?

Falls Du Firmen akquirieren möchtest, notiere 10 Firmen, die Du gerne gewinnen möchtest.

Expertentipp: Arbeite einen Kundenavatar aus.

3. DEINE KUNDEN GEWINNEN

Markiere dein „Kundenrevier“ und verteile Flyer, erstelle Beiträge auf XING, Facebook oder in Fachzeitschriften und etabliere Dich als Expertin für deine Kunden. Lade regelmäßig zu einem Businessstreff/Stammtisch in deinen Räumlichkeiten oder einem Restaurant ein. Suche nach Kooperationspartnern, die auch deine Kunden bedienen und plane ein Kundenevent. Gib Impulsabende bei Netzwerkevents und mach Dich interessant mit deiner persönlichen Story. Baue in deiner Region Vertrauen auf. Trau Dich bekannt zu werden und in deine Größe zu kommen, um deine Kunden zu gewinnen.

Expertentipp: Arbeite einen 1 minütigen Business Pitch aus, den du immer parat hast, um Dein Business sicher und wirksam vorzustellen.

4. DEINE ANGEBOTSPAKETE ERWEITERN

Biete ein Hauptpaket an, ein VIP Paket und ein Starter Paket an, um es den Kunden zu erleichtern auf 3 Ebenen mit Dir zu arbeiten oder dich wieder zu buchen.

5. DEINE REFERENZEN EINHOLEN

Schreibe alle deine Kunden der letzten 12 Monate an und bitte um Referenzen für deine Homepage, deine Facebook Seite, Flyer, Workshops, etc

BONUS: Damit hast Du für Dich viel positives Feedback für dein Selbstwertgefühl.

BONUS: Damit hast Du auch einen Anlass nachzuhaken ob wieder Bedarf besteht an einer Zusammenarbeit mit Dir mit der Frage: „Wie läuft momentan dein Business?“

Expertentipp: Falls Du noch keine Kunden hattest, die Du fragen kannst, dann biete dein Produkt oder deine Dienstleistung 5 mal kostenfrei an gegen eine echte Referenz.

www.vertriebsimpulse.com



„Seit 20 Jahren bin ich in der gehobenen Hotellerie als Vertriebsleitung tätig und weiß, wie schwierig es sein kann, ohne Plan und Hilfe, Kunden zu gewinnen. Sich selbst immer wieder zu motivieren für ein sicheres Einkommen, war für mich eine der größten Herausforderungen. Später als Alleinerziehende suchte und arbeitete ich nur noch nach Methoden, die extrem schnell und effizient waren. Mit der Hilfe von mehreren Coaches entwickelte ich ein Programm, welches Frauen hilft, ihre Kundengewinnung selbst und schnell in die Hand zu nehmen. Mit meinen Impulsvorträgen, Workshops und Coachingangeboten unterstützte ich bereits mehr als hundert Unternehmerinnen, ihre Ziele mit Erfolg und Leichtigkeit umzusetzen.“

Anne-Kristin Holm

Mehr Impulse erhältst Du in meiner Facebookgruppe
www.facebook.com/groups/businesspowerfrauen

Einladung zu einem kostenfreien Strategiegespräch für Deine Kundengewinnung
<https://anne-kristin-holm.youcanbook.me>