

Checkliste 1: Akquise-Check

Anhand der Checkliste können Sie den Ist-Zustand Ihrer strategischen Kundengewinnung überprüfen. Setzen Sie einfach Ihr Kreuz in die richtige Spalte.

	Ja	Nein	Weiß nicht
Brauchen Sie überhaupt neue Kunden? Falls nein: Bitte überlegen Sie warum und mit welcher Zielsetzung Akquisition für Sie dennoch sinnvoll wäre.			
Haben Sie eine positive Grundeinstellung zum Thema „Akquisition“?			
Planen Sie kontinuierlich Zeit für Akquisition ein?			
Füllen Sie Ihren Verkaufstrichter regelmäßig mit neuen Interessenten auf?			
Kennen Sie die Vor- und Nachteile der verschiedenen Akquisitionsinstrumente und setzen diese zielgruppengerecht ein?			
Haben Sie einen Akquisitionsplan mit überprüfbaren Zielen?			
Sind Sie von Ihrem Angebot überzeugt?			
Können Sie in zwei Sätzen potenziellen Kunden den Nutzen Ihres Angebotes vermitteln?			
Können Sie nutzenorientiert antworten, wenn Kunden Sie fragen: „Warum sollte ich gerade bei Ihnen kaufen?“			
Haben Sie Ihren Markt klar umrissen, kennen Sie die Probleme Ihrer potenziellen Kunden?			
Wissen Sie, für welches Problem Ihr Angebot für den Kunden eine Lösung darstellt?			
Haben Sie ein mehrstufiges Kontaktsystem zu potenziellen Kunden aufgebaut?			
Arbeiten Sie regelmäßig mit Empfehlungsakquisition?			
Kennen Sie die „Erfolgshebel“ in Verkaufsgesprächen?			
Ist Ihnen bewusst, dass Verkaufen beginnt, wenn der Kunde „Nein“ sagt?			
Ist es Ihnen gelungen, verloren gegangenen Umsatz der letzten Monate innerhalb kurzer Zeit wieder auszugleichen?			