

PDF herunterladen  
und Prozesse optimieren!



# B2B-Vertrieb

**ERHÖHEN SIE IHRE SCHLAGKRAFT  
IM B2B-VERTRIEB!**



Wie plane ich Prozesse  
zur Neukundenakquise?



Beispiele zu Quantifizierungsstufen  
im Sales Funnel



Praxisbeispiele und Erklärungen

PDF mit exklusiven Inhalten

# ERHÖHEN SIE IHRE SCHLAGKRAFT IM B2B-VERTRIEB!

- 1** B2B-Vertrieb Neukundenakquise: Worum geht es?
- 2** Drücken sich Vertriebsmitarbeiter vor der Akquise?
- 3** Welche Erfolgsraten kann man erreichen?
- 4** Praxis-Tipp: Neukundenakquise-Prozess
- 5** Intern aufbauen oder outsourcen?

## Zusatzinhalt

### Praxis-Tipp:

Wie plane ich den Neukundenakquiseprozess im B2B?



# ERHÖHEN SIE IHRE SCHLAGKRAFT IM B2B-VERTRIEB!

## 1 B2B-Vertrieb Neukundenakquise: Worum geht es?

Als Neukundenakquise – auch Neukundengewinnung oder einfach Kundenakquise genannt – werden sämtliche strategische Maßnahmen bezeichnet, die dazu dienen, die Umsatzerlöse durch neu gewonnene Kunden zu erhöhen. Die Neukundenakquise kann „kalt“ oder „warm“ erfolgen. Diese Unterscheidung deutet darauf hin, ob Sie mit dem potenziellen Kunden bereits in Kontakt stehen oder nicht.



### Akquise "warmer" Leads

Bei der Akquise von Leads nutzen Sie beispielsweise berufliche oder private Netzwerke, Verbände, Branchenvereinigungen oder gemeinsame Partner. Auch durch Empfehlungsmarketing und -management lassen sich Neukontakte „vorwärmen“. Selbstverständlich sprechen wir von Akquise auch, wenn Sie inaktive bzw. ehemalige Kunden zurückgewinnen. Teilweise wird der Begriff auch für Cross-Selling und Upselling an Bestandskunden verwendet.



# ERHÖHEN SIE IHRE SCHLAGKRAFT IM B2B-VERTRIEB!

## 1 B2B-Vertrieb Neukundenakquise: Worum geht es?

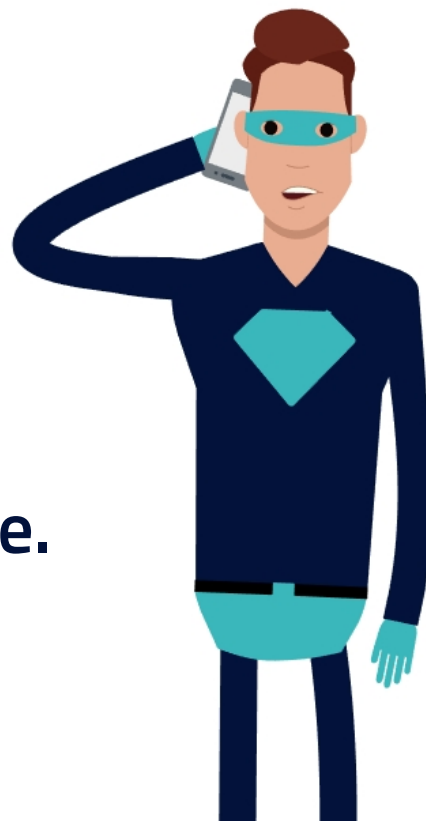
### Kalt, kälter, Kaltakquise

Die Kaltakquise ist die größere Herausforderung im Vergleich zur Warmakquise, da Sie hierbei noch keinen Kontakt zu Ihrem potenziellen Kunden aufgebaut haben. Der Kunde weiß also noch gar nichts über Sie, Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen. Durch Telefonate, Emails oder persönliche Gespräche wie beispielsweise auf einer Messe können Sie das ändern und ihn von Ihrem Unternehmen überzeugen.

**Kalt.**

**Kälter.**

**Kaltakquise.**



# ERHÖHEN SIE IHRE SCHLAGKRAFT IM B2B-VERTRIEB!

## 2 Drücken sich Vertriebsmitarbeiter vor der Akquise?

Obwohl Unternehmen Neukunden brauchen, um nachhaltig zu wachsen, ist die Neukundenakquise eine Aufgabe, die viele Vertriebler meiden. Das gilt ganz besonders für die Kaltakquise am Telefon. Die einen flüchten sich in Alibi-Tätigkeiten: Sie brauchen stundenlang für Recherche-Aufgaben oder beschäftigen sich plötzlich viel intensiver mit der Pflege von Kundendaten im CRM-System. Die anderen wirken angespannt. Doch was ist eigentlich der Grund für Schweißausbrüche, erhöhten Puls und häufiges Räuspern vor den Kalttelefonaten?



# ERHÖHEN SIE IHRE SCHLAGKRAFT IM B2B-VERTRIEB!

## 2 Drücken sich Vertriebsmitarbeiter vor der Akquise?

### Verstehen statt ignorieren

Auch wenn Ihre Mitarbeiter das selbst nicht so benennen: Meist ist es Angst. Die Angst vor Zurückweisung bzw. Versagensangst. Das ist durchaus verständlich, denn wer bekommt schon gerne zimal täglich ein Nein zur Antwort? Ihre Vertriebsmitarbeiter können mit dem Nein typischerweise an zwei Stellen konfrontiert werden: bei der „Türwächterin“, also der Assistenz bzw. Sekretärin, und beim Entscheider selbst.

