

**„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“**

*Braunschweig, 3. März 2011*



*Identität und Strategie*

**„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“**



„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

# Kaltakquise



„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

# Klinkenputzen



„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

oder wie?

A close-up photograph of a highly reflective, polished metal door handle. The handle is cylindrical and features a keyhole. The lighting creates bright highlights and deep shadows, emphasizing its metallic texture and curved shape. The background is slightly blurred, showing the door's frame.

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

# Systematische Kundengewinnung

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

Adressen  
A-B-C

Ja

Vision/Wer bin ich?

Branche  
Märkte  
Infos/News/Studien  
Trends



Nutzen

Ja

CD  
Kommunikationsmittel  
PR  
Studie  
Workshop

Ja

Bekanntheit



Ja

Kompetenz



Ja

Kontakt



Ja

Nutzen bringen



Ja

Angebot  
Ist das etwas für Sie?  
Pilotjob

Ja

Ja

Ja



„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

**„Die Ausstattung aller Haushalte mit einfachen Radios“**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

**„Ein Musikgerät so zu bauen, dass man es am Körper tragen kann“**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

**„Produkte, in die  
Menschen sich verlieben  
können“**

# „Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

# Image



„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

# Bekanntheit



„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“**

**CRM**

**Customer relationship management (CRM)**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

**Informationen**

**Adressen**

**Profiling**

**Historie**

**Abläufe**

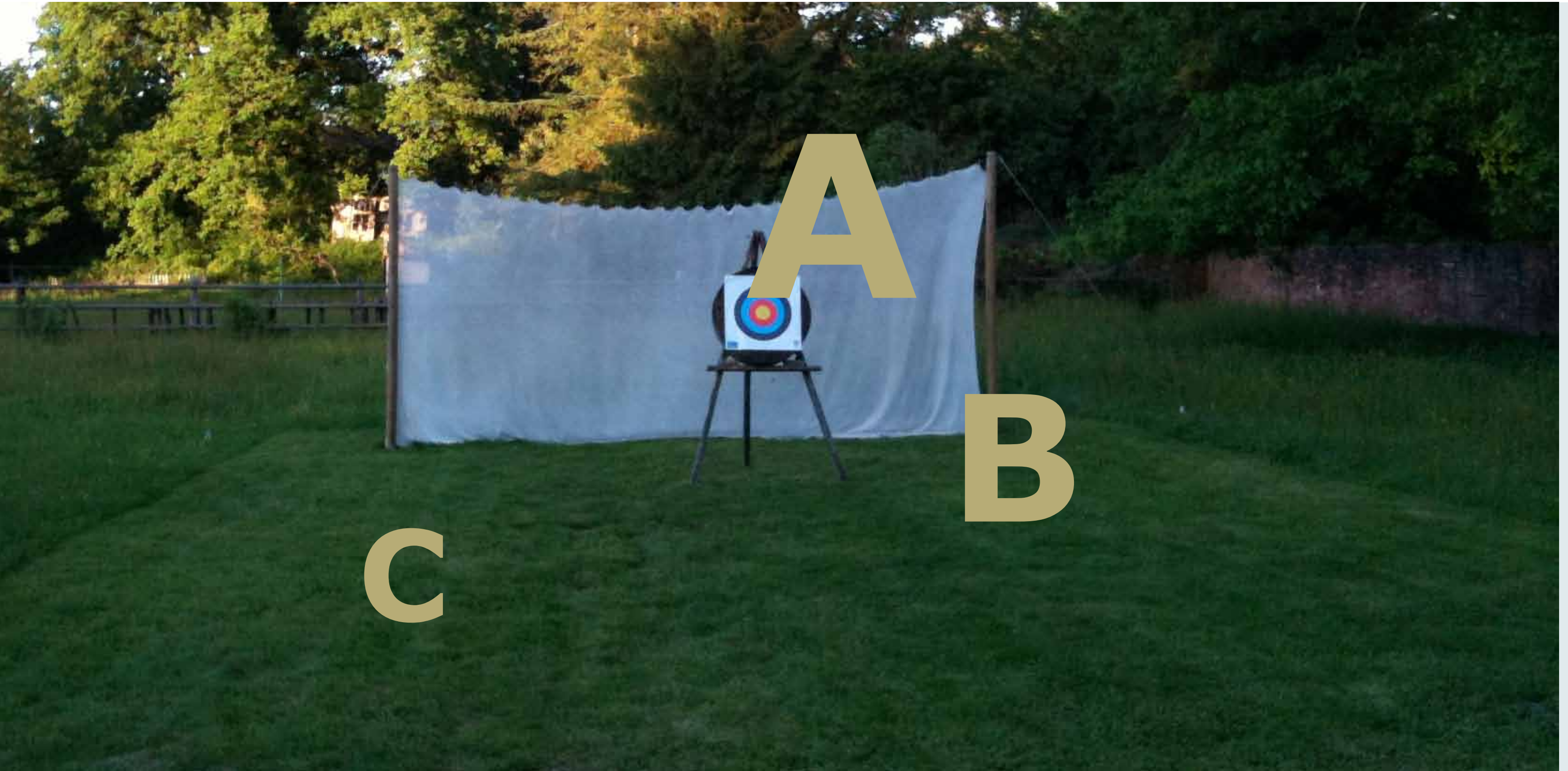
**Controlling**

**RRMM**

**„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“**



**„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“**



# „Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

**Adressen  
A-B-C**

**Ja**

**Vision/Wer bin ich?**

**Branche  
Märkte  
Infos/News/Studien  
Trends**



**Nutzen**

**Ja**

**CD  
Kommunikationsmittel  
PR  
Studie  
Workshop**

**Ja**

**Bekanntheit**



**Ja**

**Kompetenz**



**Ja**

**Kontakt**



**Ja**

**Nutzen bringen**



**Ja**

**Angebot  
Ist das etwas für Sie?  
Pilotjob**

**Ja**

**Ja**

**Ja**



„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**TIPPS**

**„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“**

55

38

7

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**sachlich**  
**emotional**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**Google  
Alert  
Twitter  
Youtube**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**Xing  
Face-  
book**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**Ziele  
setzen**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**Nutzen  
bieten**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**Kleine  
Ja's**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“



**Neue  
Wege**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

**Multi-  
plika-  
toren**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

**nicht  
nach-  
lassen**

„Kaltakquise, Klinkenputzen oder wie? - Systematische Kundengewinnung“

*Die Geschichte  
vom Steinmetz*

