

# Neukundengewinnung

## Geschäftsausweitung mit System

### Business Excellence Seminar



**„Ein Muss für die Unternehmensentwicklung“**

### Inhalte

- Neukundengewinnung: Ein Muss für Ihr Unternehmen
- Systematisch Neukunden gewinnen
- Mehr Erfolg durch modernes Akquisitionsmanagement
- Leadgenerierung und Leadmanagement
- Kontinuierliches Kampagnenmanagement
- Direktmarketing als gezielte Aktion
- E-Marketing - kostengünstig und sehr erfolgreich

Die INTERCONNECTION CONSULTING GROUP ist ein international tätiges Unternehmen für Consulting, Training und Marketingforschung mit den Schwerpunkten Kundenorientierte Unternehmensführung, Marketing- und Vertriebsstrategie, Sales Excellence, Key Account Management, Customer Relationship Management, Human Resource Management, Führungskräfteentwicklung, Kundenbindung.

# 1. Systematisch Neukunden gewinnen

## Die Akquisitions-Engine

**Neukundengewinnung**  
Potentialanalyse  
Akquisitionsmanagement  
Leadgenerierung  
Kampagnenmanagement  
Direktmarketing  
E-Marketing

**Ohne systematische Neukundengewinnung trocknet der Verkaufstrichter aus!**

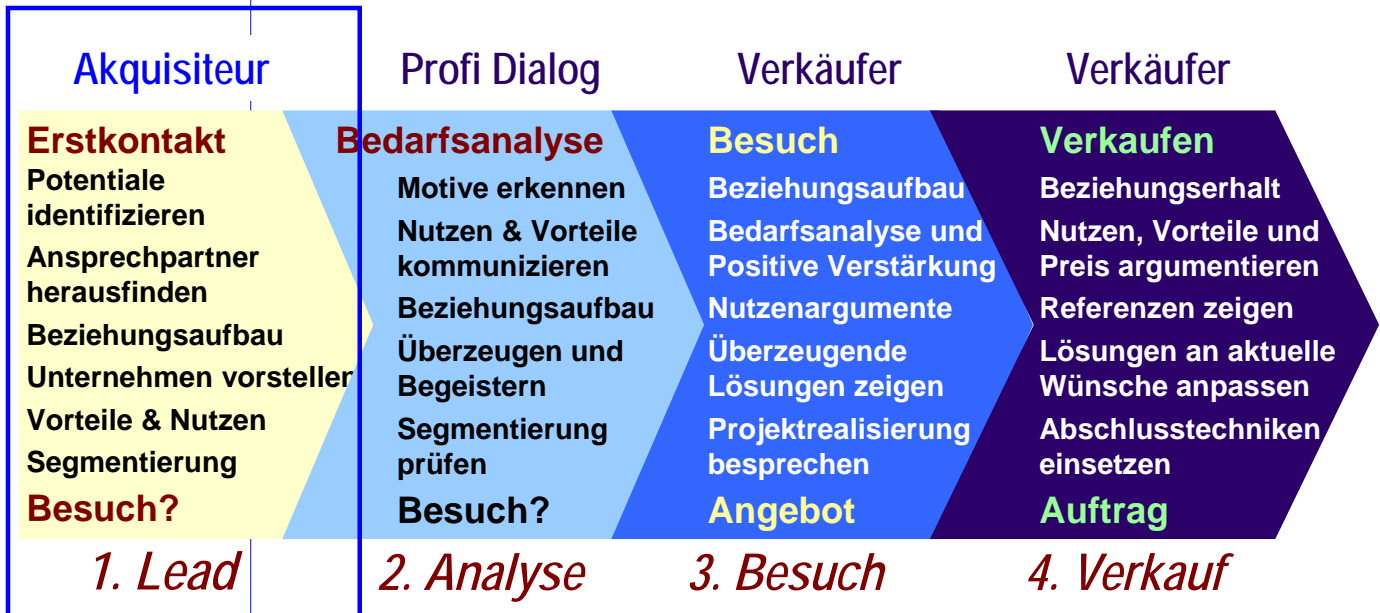
Man kann sich seiner Stammkunden nicht auf Dauer sicher sein. Auch bei bester Kundenzufriedenheit lässt sich nicht verhindern, dass Stammkunden Geschäftsfelder aufgeben, auf andere Produkte umschwenken, von Konkurrenten aufgekauft werden oder in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten.

Deshalb gilt der Grundsatz:

Neben allem Vertrieb und Key Account Management muss eine vom Verkauf getrennte Akquisitions-Engine permanent laufen, die den Trichter der Neukundengewinnung kontinuierlich füllt.



## Der arbeitsteilige Vertriebs- und Verkaufsprozess



### Der Nutzen für Sie

- Sie wissen, dass ein eigenständiges Akquisitionsmanagement erfolgsentscheidend ist.
- Sie ermitteln die Potentialausschöpfung bei Ihren Kunden und das Neukunden-Potential.
- Sie optimieren und definieren Ihren Vertriebsprozess.
- Sie erfüllen die Wünsche, Motive und Bedürfnisse Ihrer Kunden und Interessenten.

## 2. Potentialanalyse

Die unausgeschöpften Möglichkeiten.

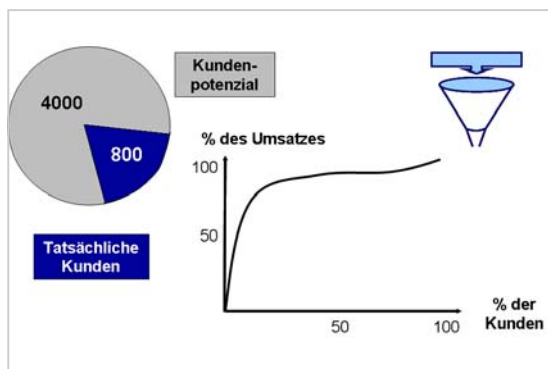
Neukundengewinnung  
**Potentialanalyse**  
Akquisitionsmanagement  
Leadgenerierung  
Kampagnenmanagement  
Direktmarketing  
E-Marketing

Untersuchungen zeigen, dass die größten Wachstumspotentiale in der Ausschöpfung bestehender Kunden und in der Neukundengewinnung liegen. Es zeigt sich, dass meist die vorhandenen Potentiale nicht oder nur ungenügend ausgeschöpft sind. Die systematische Potentialausschöpfung bei bestehenden und besonders bei Neukunden ergibt gewaltige Umsatzsteigerungen und Gewinne.

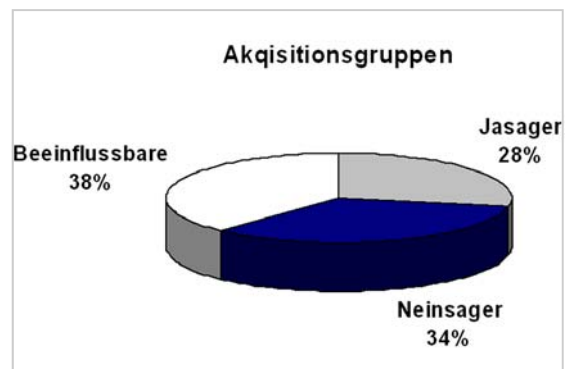
1. Potentialanalyse
2. Potentialausschöpfung nach Menge
3. Potentialausschöpfung nach Umsatz



Potentialausschöpfung nach Menge



Potentialanalyse



Das Potential ist gewaltig

	Aktive Kunden	Alle Kunden	Kunden-Potential	Entwicklungs-potential	Chance für weiteres Potential	Vorhandenes Leistungsangebot	Chance Aufträge zu erhalten
Key Accounts	10	10	50	70%	5	9	45
Kunden 80	100	100	200	90%	7	7	49
Kunden 20	1500	1500	2000	95%	3	2	6
Kunden alt	0	3500	4500	95%	5	5	25
Sonstige	0	0	1000	30%	5	3	15
				0%	0	0	0
				0%	0	0	0
				0%	0	0	0
				0%	0	0	0
				0%	0	0	0
				0%	0	0	0
				0%	0	0	0
Potentialausschöpfung				0%	0	0	0
	21%	1610	5110	7750			

Von 4500 möglichen Kunden machen 100 Kunden 80% des Umsatzes

### Sie erfahren, kennen und können

- Sie erkennen die gewaltigen Neukundenpotentiale!
- Sie kennen die systematischen Schritte im Leadmanagement.
- Sie optimieren Ihre Strategie zur Neukundengewinnung.
- Sie wissen, wie man erfolgreich Leads

# 3. Akquisitionsmanagement

## Mehr Erfolg durch Potenzialausschöpfung

Neukundengewinnung  
 Potentialanalyse  
**Akquisition**  
 Leadgenerierung  
 Kampagnenmanagement  
 Direktmarketing  
 E-Marketing

Akquisition ist der erste Schritt erfolgreichen Vertriebs- und Verkaufsmanagements. Die Professionalität im Akquisitionsmanagement bringt den Erfolg. Das Ziel muss lauten: Die Kundenwünsche zu identifizieren und zu befriedigen.

Die Akquisitionsaktivitäten sollten zum einen auf die Erhaltung bestehender Kunden hinielen als auch auf die Bearbeitung neuer Zielgruppen und Märkte.

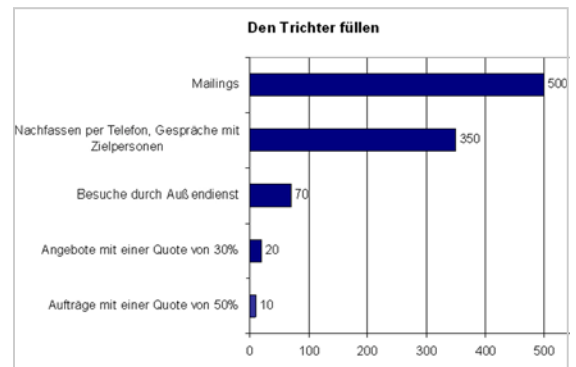
Die Professionalität in der Akquisition liegt in einer überlegenen Akquisitionsstrategie und einem sehr ergebnisorientierten Akquisitionsmanagement. Sie erhalten ein schlagkräftiges System zum Aufbau eines wirkungsvollen Akquisitionsmanagements, das zu einer wesentlichen Steigerung Ihrer Verkaufserfolge beiträgt.

Sie erfahren, wie Sie Ihr professionelles Akquisitionsmanagement planen und in 7 Schritten im Unternehmen umsetzen:

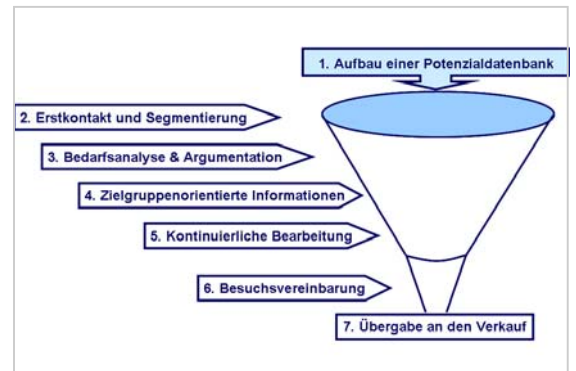
1. Aufbau einer Potenzialdatenbank
2. Erstkontakt & Segmentierung
3. Bedarfsanalyse & Argumentation
4. Zielgruppenorientierte Information
5. Kontinuierliche Bearbeitung
6. Besuchsvereinbarung
7. Übergabe an den Verkauf



Aufbau einer Potenzialdatenbank



Den Trichter füllen



Die SALES FORCE METHODE im Einzelnen

### Der Nutzen für Sie

- Sie ermitteln den optimalen, arbeitsteiligen Vertriebs- und Verkaufsprozess.
- Sie wissen jetzt welche Wünsche Ihre Kunden haben und wie Sie darauf reagieren.
- Sie sichern sich Ihren bestehenden Kundenstamm durch professionelle Betreuung.
- Sie gewinnen neue Kunden durch Ihr modernes Akquisitionsmanagement hinzu.
- Sie steigern nachhaltig Ihren Vertriebs- und Unternehmenserfolg.
- Ihr Vorteil liegt in einer dem Wettbewerb überlegenen Akquisitionsstrategie.

# 4. Leadgenerierung

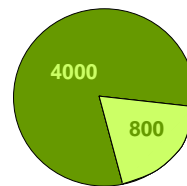
## Eigenes Call-Center wirkt Wunder

- Neukundengewinnung
- Potentialanalyse
- Akquisitionsmanagement
- Leadgenerierung**
- Kampagnenmanagement
- Direktmarketing
- E-Marketing

Zur Leadgenerierung eignet sich am besten ein eigenes Call-Center. Man kann bereits mit einer einzigen Person beginnen, deren Aufgabe darin besteht Potentiale abzutelefonieren, Interessenten zu ermitteln und diese an den Verkauf weiterzuleiten.

In einem 10 Stufen Programm zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihr professionelles Leadmanagement zur Neukundengewinnung aufbauen.

### Potenzialanalyse



Kunden-potenzial

Tatsächliche Kunden

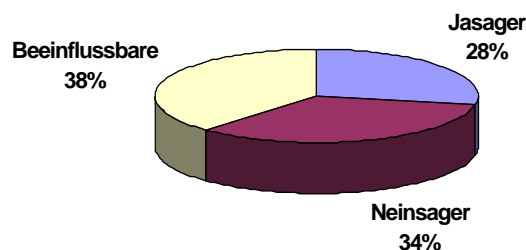


Die ungenutzten Potentiale sind gewaltig

## Schritte im Leadmanagement



### Akquisitionsgruppen



50% des Potentials kann gewonnen werden

### Der Nutzen für Sie

- Sie wissen wie Sie erfolgreich Leads generieren.
- Sie erfahren, warum ein eigenes Call-Center zur Neukundengewinnung am erfolgreichsten ist.
- Sie erhalten ein 10 Stufen Programm zur sofortigen Umsetzung des Lead-Managements in Ihrem Unternehmen
- Sie wissen, wie Sie Ihr eigenes Leadmanagement professionell aufbauen.

# 5. Kampagnen Management

## Kontinuität bringt den Erfolg

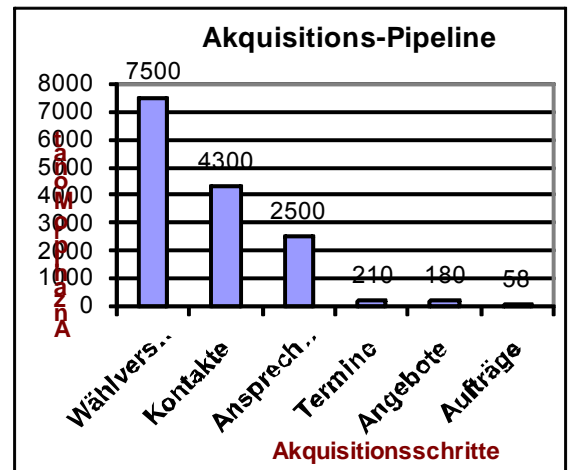
Neukundengewinnung  
 Potentialanalyse  
 Akquisitionsmanagement  
 Leadgenerierung  
**Kampagnen**  
 Direktmarketing  
 E-Marketing

Der Erfolg in der Neukundengewinnung liegt in der kontinuierlichen Durchführung von Marketing Kampagnen.

Möglichkeiten gibt es viele. Kosten, Aufwand und Erfolg ist sehr unterschiedlich und sollte vorher genau bedacht werden.

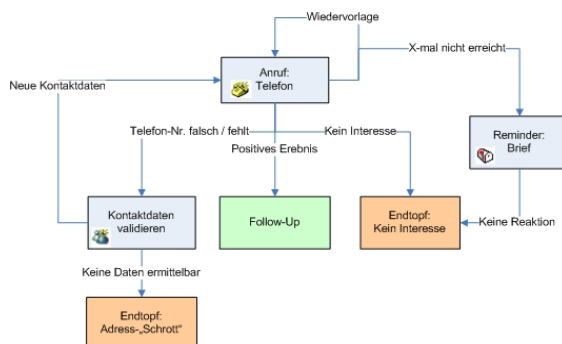
Folgende Prinzipien haben sich bewährt:

- Definition von konkreten Zielen
- Eine wirksame Akquisitionsstrategie
- Strukturierung der Prozesse
- Die richtigen Verkaufsargumente finden
- Schulung der Kundenkontakter
- Motivation aller Beteiligten



Je mehr Kontakte desto mehr Kontrakte

Akquisitionskanäle	Kosten	Aufwand	Erfolg
Direct Mail	hoch	groß	gering
Eigenes Call-Center	mittel	mittel	sehr hoch
E-Mail Marketing	gering	gering	sehr hoch
Empfehlung	gering	gering	sehr hoch
Fremdes Call-Center	sehr hoch	gering	gering
Anzeigen	sehr hoch	gering	sehr gering
Multiplikatoren	gering	gering	hoch
Dialogmarketing	hoch	groß	hoch



Kampagnen planen und durchführen

### Der Nutzen für Sie

- Sie kennen die verschiedenen Akquisitionskanäle und deren Erfolgsaussichten.
- Sie können Kampagnen planen und durchführen.
- Sie kennen die „Trichterfunktion“ bezogen auf Ihr Unternehmen.
- Sie wissen, mit welchen Marketingmaßnahmen Sie am meisten erreichen.

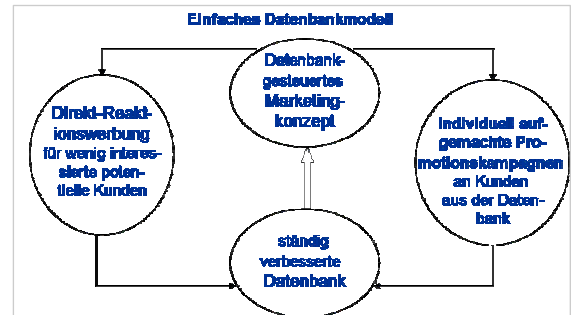
# 6. Direktmarketing

Gezielt - treffsicher - genau

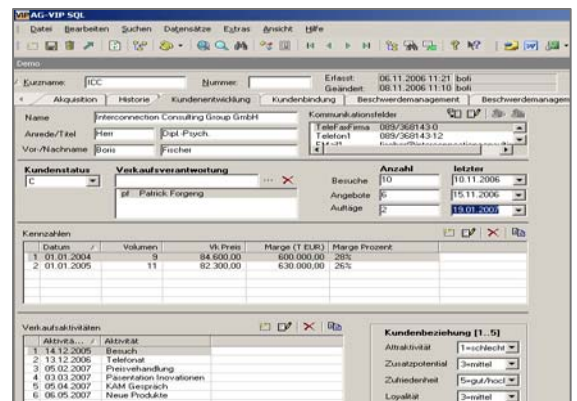
Direktmarketing ist eine Form der Werbung die sich direkt an den ausgewählten Empfänger richtet und Anreize zum Response gibt. Dabei ist es die direkte Ansprache des Kunden die das Direktmarketing (auch Dialogmarketing oder Direct-Response Marketing genannt) von der klassischen Werbung unterscheidet.

Die wichtigsten Aufgaben sind:

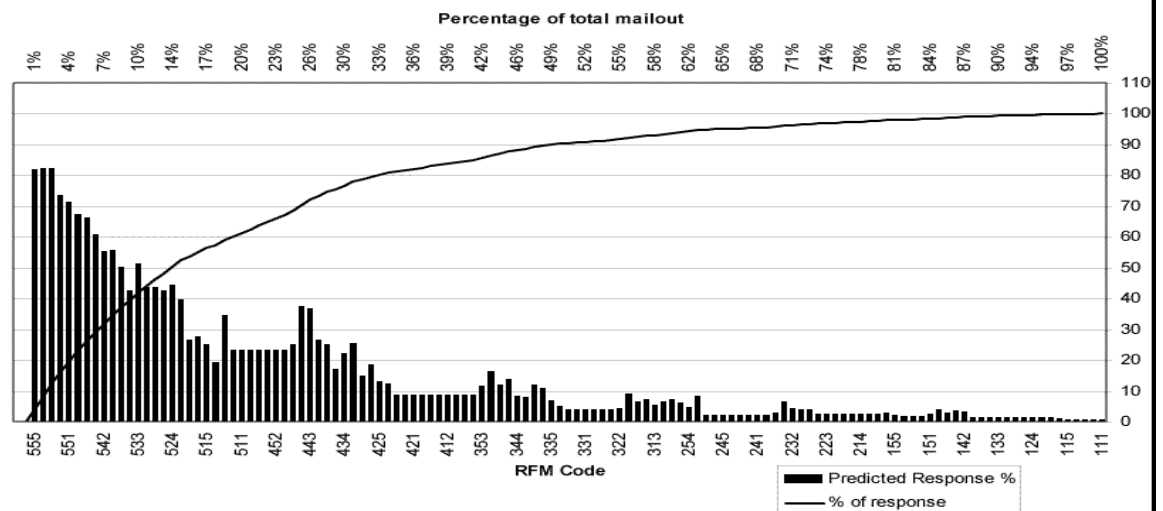
- konkrete Anfragen erzeugen
- alte Kunden aktivieren
- neue Produkte bekannt machen
- Ihre Händler unterstützen
- neue Märkte und Zielgruppen testen
- Besucher für Veranstaltungen gewinnen
- Bedarf abfragen
- Abonnenten gewinnen
- Adressen qualifizieren



Datenbankgestütztes Marketing



RFM: Response Rates and % of total predicted response



### Der Nutzen für Sie

- Wie Sie Ihre Direkt-Kampagnen erfolgreich gestalten und die wichtigsten Trends im Marketing nutzen.
- Wie Sie Ihr Database-Marketing entwickeln und mit professioneller Software unterstützen.

- Neukundengewinnung
- Potentialanalyse
- Akquisitionsmanagement
- Leadgenerierung
- Kampagnenmanagement
- Direktmarketing**
- E-Marketing

# 7. E-Marketing

Kostengünstig und sehr erfolgreich

- Neukundengewinnung
- Potentialanalyse
- Akquisitionsmanagement
- Leadgenerierung
- Kampagnenmanagement
- Direktmarketing
- E-Marketing**

Marketing soll Interesse, Neugier und Emotionen wecken. Und genau dafür bietet Online-Marketing nicht nur neue kreative, sondern auch innovative technische Möglichkeiten:

### Interaktivität.

Nutzen Sie Ihre Anwendung, um den Besucher zu involvieren und lassen Sie ihn selbst entscheiden, wie er mit Ihnen in Dialog tritt.

### Personalisierung.

Bieten Sie dem Nutzer die Möglichkeit, einen bestimmten Website-Bereich selbst zu gestalten und zu segmentieren. Eine Möglichkeit, die andere Medien nur in geringem Umfang bieten.

### Echtzeit.

Öffnen Sie einen direkten Kommunikationskanal zu Ihren Nutzern.

### Kommunikation.

Nutzen Sie die sozialen Beziehungen der Besucher, um Ihr Internet-Angebot in kurzer Zeit durch virales Marketing bekannt zu machen.

### Wichtige Aktivitäten sind:

- Suchmaschinenoptimierung
- Keyword-Advertising & Sponsored Links
- Interaktive Banner-Kampagnen,
- Promotion und Sponsoring
- E-Mail-Marketing
- Kampagnen über mobile Endgeräte
- Online-Spiele
- Nutzer-Netzwerke für virales Marketing
- E-Mail-Kampagnen

Verzeichnis und Seiten		Top-10-Klicks von				
Vorherige << 1-100   206 >> Weiter			Klicks	Klicks %	G1/Klicks Durchschnitt	
1. /		1. (entrance)	183	80,62%	0,00%	0,00
2. /1.0.html		2. /	14	6,17%	0,00%	0,00
3. /129.0.html		3. /kaufen-verhalten.0.html	2	0,88%	0,00%	0,00
4. /134.0.html?bc_ttnews[tt_nev		4. /mitarbeiter.0.html	2	0,88%	0,00%	0,00
5. /134.0.html?bc_ttnews[tt_nev		5. /consulting.0.html	2	0,88%	0,00%	0,00
6. /134.0.html?bc_ttnews[tt_nev		6. /209.0.html	2	0,88%	0,00%	0,00
7. /134.0.html?bc_ttnews[tt_nev		7. /neuro-sales.0.html	2	0,88%	0,00%	0,00
8. /134.0.html?bc_ttnews[tt_nev		8. /singlenews.0.html?bc_ttnews[tt_news]	2	0,88%	0,00%	0,00
9. /175.0.html		9. /sitemap.0.html	2	0,88%	0,00%	0,00
10. /209.0.html		10. /marketing-sales.0.html	2	0,88%	0,00%	0,00
11. /241.0.html						
12. /242.0.html						
13. /245.0.html						
14. /?Subject=UNSUBSCRIBE						
15. /after_sales.0.html						
16. /after_sales.0.0.html						
17. /aktuelles.0.html						
18. /beschwerde.0.html						
19. /beschwerden.0.html						
20. /brandmanagement.0.html						

		Top-10-Klicks zu				
			Klicks	Klicks %	G1/Klicks Durchschnitt	
1. (exit)		1. (exit)	94	41,41%	0,00%	0,00
2. /209.0.html		2. /209.0.html	21	9,25%	0,00%	0,00
3. /mitarbeiter.0.html		3. /mitarbeiter.0.html	18	7,93%	0,00%	0,00
4. /		4. /	14	6,17%	0,00%	0,00

Kundenverhalten auf Ihrer Webseite

### E-mail-Adressen - woher nehmen

- List-Broker
- Persönliche Kontakte (Visitenkarten...)
- Kunden-/Potential-Datenbanken
- Das Email Formular auf der Web-Seite
- Aktionen/Gewinnspiele Online-Werbung
- Banner,
- Newsletter-Werbung,
- Textlinks
- Offline-Werbung

### Der Nutzen für Sie

- Sie erfahren alles über die Möglichkeiten des E-Marketing.
- Sie halten direkten Kontakt zu Ihren Kunden und bauen Kundenbindung auf.
- Sie stärken das Image Ihres Unternehmens.
- Sie führen gezielt und kostengünstig Werbekampagnen durch.
- Sie nutzen erfolgreich das derzeit kostengünstigste Medium Internet.

Interconnection  
Consulting Group  
Osterwaldstraße 96  
80805 München  
Tel +49 89 368143 0  
Fax + 49 89 368143 55

# Faxantwort +49 89 368143 55

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Wir interessieren uns für Ihre Inhouse-Seminare

- Neukundengewinnung
- Potentialausschöpfung
- Vertriebsoptimierung
- Vertriebsoffensive

## Absender

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Abteilung/Funktion

\_\_\_\_\_  
Firma, Straße, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Tel, Fax, Email

## Weitere Leistungsangebote

Bitte senden Sie uns Informationsmaterial zu folgenden Themen:

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Customer Relationship Management       | <input type="checkbox"/> Neuro Marketing & Sales        |
| <input type="checkbox"/> Beschwerde- & Rückgewinnungsmanagement | <input type="checkbox"/> Sales Excellence               |
| <input type="checkbox"/> Key Account Management                 | <input type="checkbox"/> Verkaufsteams führen           |
| <input type="checkbox"/> Wirkungsvolle Mitarbeiterführung       | <input type="checkbox"/> Persönliche Erfolgsplanung     |
| <input type="checkbox"/> Neukundengewinnung & Leadmanagement    | <input type="checkbox"/> Kundenbindungsmanagement       |
| <input type="checkbox"/> Konfliktmanagement                     | <input type="checkbox"/> Psychologie für Führungskräfte |
| <input type="checkbox"/> _____                                  | <input type="checkbox"/> _____                          |
| <input type="checkbox"/> _____                                  | <input type="checkbox"/> _____                          |