

Mehr neue Kunden

- Haben Sie einen knackigen Gesprächseinstieg, um am Telefon leicht einen Termin zu bekommen?
- Sind Sie in der Lage, binnen kürzester Zeit Ihrem Wunschkunden zu vermitteln, weshalb sich mit Ihnen eine Zusammenarbeit lohnt?
- Mit welchen Strategien sprechen Sie regelmäßig potentielle Kunden an, sodass Sie kontinuierlich neue Kunden gewinnen?
- Wie sorgen Sie dafür, dass Sie bei Ihren Wunschkunden nachhaltig in Erinnerung bleiben?
- Haben Sie gute Antworten auf Einwände wie „Ich bin zufrieden!“, „Ich möchte nicht wechseln!“ und „Schicken Sie mir doch mal Unterlagen!“?
- Bringen Ihnen Messebeteiligungen wirklich den erwünschten Erfolg?
- Spüren automatisch Außenstehende, wenn diese Ihre Webseite, Ihre Imagebroschüre oder Ihren Schriftverkehr lesen, dass Sie ein professioneller Lieferant sind?
- Wie ist es Ihnen bisher gelungen, Ängste und Hemmungen bei der Akquise und der Ansprache von fremden Menschen zu reduzieren?
- Was unternehmen Sie, damit bestehende Kunden Sie gerne weiterempfehlen und neue Kunden Ihnen lange treu bleiben?
- Wie lange würde Ihr Unternehmen überleben, wenn ihre drei besten Kunden von heute auf morgen zu Ihrem Mitbewerber wechseln?