Checkliste für das Kennenlernen

Fünf Punkte, mit denen unser erstes Gespräch gleich konkret wird. Es muss nicht alles vorliegen, Stichworte reichen. Wer die Liste vorher ausfüllt, weiß nach dem Gespräch, ob und wie Werbung für sein Angebot Anfragen bringt.

- [ ] **Ihr Angebot**

  Was Sie verkaufen und in welcher Preisspanne. Welches Produkt oder welche Leistung soll mehr Anfragen bekommen?

- [ ] **Ihre Zielkunden**

  Branchen und die Rollen, die entscheiden: Einkauf, Konstruktion, Betriebsleitung, Geschäftsführung.

- [ ] **Ihre Anfragen heute**

  Woher neue Anfragen kommen (Empfehlung, Messe, Website, Außendienst) und wie viele es im Monat sind.

- [ ] **Ihr Budget bisher**

  Was Sie im Jahr für Werbung und Messen ausgeben, grob reicht.

- [ ] **Ihr Ziel**

  Wie viele neue Kunden im Jahr Ihr Vertrieb bewältigen kann, und was ein neuer Kunde Ihnen im Schnitt bringt.

Robin Steinheimer · 977.consulting
Industriemarketing aus Taunusstein

0162 2553762
www.977.consulting/#anfrage