

Erfolgsplan für die Neukundengewinnung!



Planen Sie Ihren Erfolg: Den Unternehmenserfolg sicher entwickeln, in die Tat umsetzen und dabei motiviert bleiben – das gelingt am besten, wenn Sie eine gute Struktur haben. Beantworten Sie sich selbst:

Was wollen Sie in den nächsten drei Jahren mit Ihrem Unternehmen erreichen?

Was sind Ihre vier wichtigsten Ziele für 2019?

Was wollen Sie am Ende 2019 erreicht haben?

Wenn Sie Ihre vier wichtigsten Ziele definiert haben, überlegen Sie, welche Schritte im ersten Quartal dafür nötig sind.

Formulieren Sie so konkret wie möglich:

Was wollen Sie im ersten Quartal 2019 erreichen?

Notieren Sie, welche Aufgaben sich daraus für jeden Monat ergeben:

Aufgaben für Januar, Feb., März ... usw.



Wie viele Neukunden wollen Sie bis Ende 2019 gewonnen haben?

Was sind Ihre 4 wichtigsten Ziele für 2019?

Was wollen Sie im ersten Quartal 2019 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Januar 2019?

Feb:

März:

Was sind die Resultate für die Monate:

Jan:

Feb:

März:



Was wollen Sie im zweiten Quartal 2019 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für April 2019?

Mai:

Juni:

Was sind die Resultate für die Monate:

April:

Mai:

Juni:



Was wollen Sie im dritten Quartal 2019 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Juli?

Aug:

Sep:

Was sind die Resultate für die Monate:

Juli:

Aug:

Sep:



Was wollen Sie im vierten Quartal 2019 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Oktober?

Nov:

Dez:

Was sind die Resultate für die Monate:

Okt:

Nov:

Dez:

Kennen Sie das Pareto Prinzip?



Pareto Prinzip: Was sind die 20% jeden Monat, mit denen ich 80% meiner Resultate erreiche?

Sie können sich die Monatsaufgaben auch auf Wochenaufgaben herunterbrechen. Mit der gleichen Fragestellung, was sind die 20% pro Woche, mit denen ich 80% meiner Wochenaufgaben erledige.

Setzen Sie sich überprüfbare und machbare Ziele, lieber kleine Schritte, die zu einem großen Ganzen werden und Sie Ihrem Monatsziel/ Jahresziel näher bringen.

Falls Sie bei der Kundengewinnung ins Stocken geraten unterstütze ich sie gern.

Sie möchten regelmäßig Tipps für Ihre Kundengewinnung, dann tragen Sie sich hier kostenfrei für den Newsletter von akquise-plus ein, [einfach hier klicken:](#)

Ich zeige Ihnen, wie Sie regelmäßig mehr Kunden gewinnen, erfolgreich verkaufen und Ihr Geschäft zum Wachsen bringen.

Christina Bodendieck
Akquise- und Verkaufstrainerin

www.akquise-plus.de

Wenn Sie Unterstützung bei der Entwicklung Ihrer individuellen Akquise und Verkaufsstrategie möchten, bewerben Sie sich hier für ein kostenfreies Strategiegelgespräch:
<http://www.akquise-plus.de/akquise-strategie-tag-anmeldung-vorgespraech/>



Sie erreichen mich per E-Mail: cb@akquise-plus.de oder per Telefon: 040/60901850