

Erfolgsplan für deine Kundengewinnung!



Plane deinen Erfolg: Den Unternehmenserfolg sicher entwickeln, in die Tat umsetzen und dabei motiviert bleiben – das gelingt am besten, wenn du eine gute Struktur hast.

Beantworten dir selbst:

Was willst du in den nächsten drei Jahren mit deinem Unternehmen erreichen?

Was sind deine vier wichtigsten Ziele für 2018?

Was willst du am Ende 2018 erreicht haben?

Wenn du deine vier wichtigsten Ziele definiert hast, überlegen dir, welche Schritte im ersten Quartal dafür nötig sind.

Formuliere so konkret wie möglich:

Was willst du im zweiten Quartal 2018 erreichen?

Notiere, welche Aufgaben sich daraus für jeden Monat ergeben:

Aufgaben für April, Mai ... usw.



Wie viele Neukunden willst du bis Ende 2018 gewonnen haben?

Was sind deine 4 wichtigsten Ziele für 2018?

Was willst du im zweiten Quartal 2018 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für April 2018?

Mai 2018

Juni 2018

Was sind die Resultate für die Monate:

April:

Mai:

Juni:



Was willst du im dritten Quartal 2018 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Juli 2018?

August 2018

September 2018

Was sind die Resultate für die Monate:

Juli:

August:

September:



Was willst du im vierten Quartal 2018 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Oktober?

November 2018

Dezember 2018

Was sind die Resultate für die Monate:

Oktober:

November:

Dezember:



Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Jan. 2019?

Feb. 2019

März 2019

Was sind die Resultate für die Monate:

Jan:

Feb.:

März:

Kennst du das Pareto Prinzip?



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

Du kannst die Monatsaufgaben auch auf Wochenaufgaben herunterbrechen.

Mit der gleichen Fragestellung, was sind die 20% pro Woche, mit denen ich 80% meiner Wochenaufgaben erledige.

Setze dir überprüfbare und machbare Ziele, lieber kleine Schritte, die zu einem großen Ganzen werden und dich deinem Montagsziel/ Jahresziel näher bringen.

Falls du bei der Kundengewinnung ins Stocken gerätst, unterstütze ich dich gern.

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

**Ich zeige dir wie du
regelmäßig mehr Kunden
gewinnst und erfolgreich
verkaufst und dein
Geschäft zum Wachsen
bringst.**

Christina Bodendieck
Akquise und Verkaufsmentorin

