



Hallo, ich bin Christina Bodendieck Akquise & Verkaufsmentoring und zeige dir wie du deine Stärken als SoloUnternehmerin, Berater und Coach gewinnbringend für deine Kundengewinnung und Verkaufsgespräche einsetzt, damit du regelmäßig mehr Kunden gewinnst und erfolgreich verkaufst.

Ich kann mich noch gut an den Start meiner Selbstständigkeit vor über 18 Jahren erinnern. Ich stand vor einem Berg von Aufgaben, die für mich komplett neu waren, und wusste teilweise gar nicht womit anfangen. Ziemlich schnell schlich sich das Gefühl von Überforderung ein, da ich nicht wusste, welcher Schritt, in welcher Reihenfolge mich am schnellsten an mein Ziel bringt.

Was mir geholfen hat, war eine Struktur, die mir Sicherheit und Orientierung gegeben hat. Ich hatte mir Klarheit über meine Unternehmensziele verschafft. Genau geschaut, welche Ressourcen ich für die Kundengewinnung nutzen kann und was mich motiviert am Kundengewinnungsprozess dran zu bleiben. Aus diesem Grund habe ich dir hier eine Hitliste erstellt mit 7 Tipps die es mir leichter gemacht haben meine Akquise-Ziele zu erreichen.

Aus diesen Tipps habe ich einen Erfolgsplan zur Umsatzsteigerung entwickelt, mit denen meine Kunden Ihre Umsätze vervielfachen.

Das wichtigste dabei ist, das du loslegst dir Ziele setzt und ins Handeln kommst.

## Dein Erfolgsplan



Um sich selbst auf Erfolg zu programmieren, verschaffe dir Klarheit, wie viel deiner Zeit du direkt für Kunden arbeiten willst und was deine sonstigen Prioritäten sind – wie Unternehmensentwicklung, Akquise und Marketing.

### 4 konkrete Schritte für mehr Kunden!

- 1. Setze** dir erreichbare Ziele und plane deren Umsetzung. Was steht im Focus deiner **Kundenansprache**? Möchtest du ein neues Produkt oder eine Dienstleistung bekannt machen? Benenne das Themenfeld, mit dem du deine Zielkunden ansprechen willst.
- 2. Lege** zügig los – oftmals wird der Anfang als besonders schwierig empfunden. Schnell wirst du merken, dass es gar nicht so schwierig ist.
- 3. Zerlege** deine Aufgaben in kleine Teilaufgaben, die leichter zu bewältigen sind als das große Ganze. Stecke dir überschaubare Ziele und arbeite dich Stück für Stück voran. Lege dir eine To-do-Liste an, auf der du regelmäßig alle erledigten Punkte abhakst.  
So dokumentierst du deine Fortschritte – z. B. Produkt / Dienstleistung benennen, Adressrecherche, Einstiegssatz formulieren, Gesprächsleitfaden, Einwandbehandlung vorbereiten, Wiedervorlage.
- 4. Visualisieren** deine Ziele – stelle dir ein erfolgreiches **Telefonat** oder persönliches Kundengespräch vor: Wie argumentierst du, wie reagiert der Kunde auf deine Ansprache.  
Nutze deine positive Vorstellungskraft.

# Dein Erfolgsplan für mehr Umsatz 2020!



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.

Beantworte dir selbst:

- ⊕ Was willst du in den nächsten drei Jahren mit deinem Unternehmen erreichen?
- ⊕ Was sind deine vier wichtigsten Ziele für 2020?
- ⊕ Was willst du Ende 2020 erreicht haben?

Wenn du deine vier wichtigsten Ziele definiert hast, überlege dir, welche Schritte

im ersten Quartal dafür nötig sind.

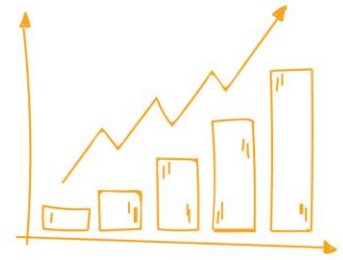
Formuliere so konkret wie möglich:

Was willst du im ersten Quartal 2020 erreichen?

Notiere dir, welche Aufgaben sich daraus für jeden Monat ergeben:

Aufgaben für Januar, Februar, März ... usw.

# 1. Quartal



Wie viele Neukunden willst du bis Ende 2020 gewonnen haben?

Was sind deine 4 wichtigsten Ziele für 2020?

Was willst du im ersten Quartal 2020 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Januar 2020?

Februar 2020

März 2020

Was sind die Resultate für die Monate:

Januar:

Februar:

März:

## 2. Quartal



Was willst du im zweiten Quartal 2020 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für April 2020?

Mai 2020

Juni 2020

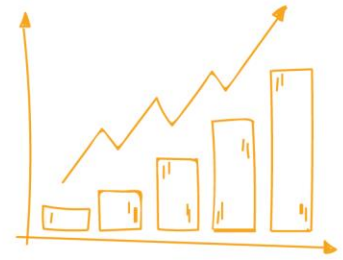
Was sind die Resultate für die Monate:

April:

Mai:

Juni:

## 3. Quartal



Was willst du im dritten Quartal 2020 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Juli 2020?

August 2020

September 2020

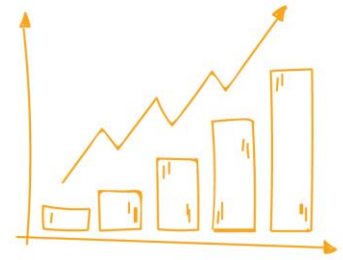
Was sind die Resultate für die Monate:

Juli:

August:

September:

## 4. Quartal



Was willst du im vierten Quartal 2020 erreichen?

Welche Aufgaben ergeben sich daraus für Oktober 2020?

November 2020

Dezember 2020

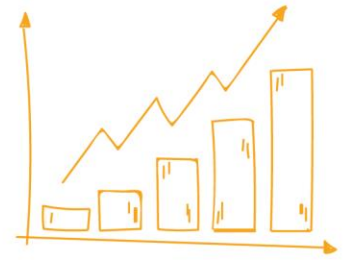
Was sind die Resultate für die Monate:

Oktober:

November:

Dezember:

## Kennst du das Pareto Prinzip?



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

Du kannst dir 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 Monatsziel/ Jahresziel näherbringen.



Wenn du bei diesem Prozess ins Stocken gerätst oder schneller an dein Ziel gelangen willst, unterstützte ich dich gern. Vereinbare einfach ein kostenfreies 20-minütiges Erstgespräch mit mir:

[Termin mit mir:](#)

Mehr über mich erfährst [du hier:](#)

***Gemeinsam finden wir den Weg zu deinen Kunden!***