



Mehr Leads, Umsatz und Gewinn durch bewährte Methoden und Tools

Der rote Faden zu neuen Kunden

Viele Unternehmen kämpfen mit schwacher oder schwankender Nachfrage und zu wenig Leads. Das gefährdet Umsatzziele, Arbeitsplätze und treibt die Kosten pro Abschluss in die Höhe. Als Akquise-Experten mit über 25 Jahren Erfahrung und Spezialisierung auf Leadmanagement können wir Ihnen drei Hebel und Toolboxes für mehr Leads, Umsatzwachstum und Gewinn liefern:

1. Bestehende Interessenten mit beratenden E-Mails intelligent aktivieren

Viele Unternehmen übersehen das Potenzial ihrer alten Leads. Diese wurden oft teuer eingekauft, aber die meisten Interessenten haben noch keinen Vertrag abgeschlossen.

Um dieses Potenzial zu heben, haben wir ein beratendes E-Mail-Marketing entwickelt, das die **Abschlussquoten verdoppeln** kann. Es macht Interessenten sichtbar, die sonst unentdeckt bleiben. Die Kosten bleiben gering, da die Leads bereits vorhanden sind. Messbare Erfolge zeigen: Die Abschlussquote lässt sich so deutlich steigern. Gerne zeigen wir Ihnen Beispiele.

2. Kaltakquise schafft heiße Leads und reduziert den Wettbewerb

Kaltakquise eignet für alle B2B-Zielgruppen und alle Angebote. In den letzten 25 Jahren haben wir Kaltakquise über 1.500-mal trainiert und selbst durchgeführt. Mit dem bewährten **roten Faden zu neuen Kunden** wird Kaltakquise planbar und motivierend – hohe Erfolgsquoten sind die Regel. Viele Rückmeldungen auf unserer Webseite beziehen sich auf erfolgreiche Kaltakquise-Projekte.

Ein weiterer Vorteil: Kaltakquise minimiert den Wettbewerb. Im Idealfall haben Sie beim akquirierten Interessenten eine Alleinstellung. Gerne zeigen wir Ihnen verschiedene Möglichkeiten.

3. Fehler im Leadmanagement-Prozess erkennen und beheben

Viele Unternehmen verlieren Abschlüsse nicht wegen schlechter Leads, sondern durch Schwächen in Struktur, Kommunikation und Nachverfolgung. In den letzten 15 Jahren haben wir mit Kunden immer wieder Schritte, Tools und Prozesse vom Lead-Eingang bis zum Abschluss optimiert. Dabei zeigen sich oft erhebliche Umsatzpotenziale, die durch klare Strukturen und konsequente, so weit wie möglich automatisierte Nachverfolgung gehoben werden können.

Zur Person

Eckart Krüger ist Ihr Trainer, Berater und Coach und gilt als einer der führenden Vertriebsexperten. Er hat selbst im Außendienst begonnen, stieg auf zum Vertriebsleiter und Geschäftsführer. Seit 1997 hat er über 1.200 Unternehmen erfolgreich trainiert, beraten und gecoacht.

Kundenstimmen und Referenzen auf www.akquise-experten.de/stimmen/ belegen: Der von ihm entwickelte und immer weiter verfeinerte **rote Faden zum Kunden** wirkt sofort, ist leicht umsetzbar und motiviert. Vertriebsleiter und Teams schätzen seine Fähigkeit, komplexe Themen klar und praxisnah zu vermitteln – mit messbaren Erfolgen bei Terminquote, Umsatz und Gewinn.

Seit 2003 ist er zertifiziert durch den Q-Pool 100, die Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V.

Kontakt

Gerne beantworten wir Ihre Fragen in einem **Telefonat oder Online-Meeting**, das Sie hier gratis buchen können: www.terminland.de/eckart.krueger/

Telefon: +49 6151 80036060

E-Mail: krueger@akquise-experten.de



Akquise-Experten.de