



**Angebot für Ihre Mitglieder: Erfolgreiche Neukunden-Akquise und effizientes Leadmanagement**

## 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-Experte mit über 25 Jahren Erfahrung im B2B-Geschäft und Spezialisierung auf Leadmanagement und Kaltakquise können wir Ihnen drei Hebel für mehr Leads, Umsatzwachstum und Gewinn liefern:

### 1. Bestehende Interessenten mit beratenden E-Mails effizient aktivieren

Viele Unternehmen übersehen das Potenzial der schon vorhandenen „alten“ Leads. Diese wurden oft teuer eingekauft, aber die meisten Interessenten haben noch keinen Vertrag abgeschlossen. Um dieses Umsatzpotenzial zu heben, haben wir ein spezielles E-Mail-Marketing entwickelt, das die **Abschlussquoten oft verdoppelt**. Es macht aktuelle Leads und Interessenten sichtbar, die sonst unentdeckt bleiben. **Ohne Zeitaufwand für das Team. Die Kosten dafür bleiben gering**, da die Leads bereits vorhanden sind. Messbare Erfolge zeigen: Die Abschlussquote lässt sich so deutlich steigern.

### 2. Kaltakquise schafft heiße Leads und reduziert den Wettbewerb

In den letzten 25 Jahren haben wir B2B-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 [www.akquise-experten.de/stimmen/](http://www.akquise-experten.de/stimmen/) beziehen sich auf erfolgreiche Kaltakquise-Projekte.

Kaltakquise eignet sich für kleinere, regionale Unternehmen wie Bäckereien oder Handwerksbetriebe, die mit einer PV-Anlage echte Problemlösungen bekommen. Ein weiterer Vorteil: Kaltakquise minimiert den Wettbewerb: im Idealfall hat das PV-Unternehmen beim Interessenten eine Alleinstellung.

### 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 unseren Kunden immer wieder Fehler bereinigt – und Schritte, Tools und Prozesse vom Lead-Eingang bis zum Abschluss optimiert. Dabei zeigen sich oft erhebliche Umsatzpotenziale, die durch klare Strukturen und konsequente Umsetzung zeitnah gehoben werden können.

## Kooperationsangebot

Gemeinsam mit Ihrem Verband stärken wir die wirtschaftliche Basis Ihrer Mitglieder. Seit über 25 Jahren unterstützen wir Unternehmen dabei, mit dem klar strukturierten **roten Faden** bei der Neukunden-Akquise – wie auf der vorigen Seite kurz beschrieben. Unser Ansatz: praxisnahes Akquise-Training und Coaching, Beratung zu Leadmanagement und Vertriebsprozessen, die sofort Ergebnisse liefern. – Speziell für PV-Unternehmen, Handwerksbetriebe und Dienstleister. Unsere Schwerpunkte:

- Leads erfolgreich gewinnen oder effizient reaktivieren (siehe Seite 1)
- Termine mit hoher Erfolgsquote vereinbaren **Kundenbeziehungen erfolgreich aufbauen**
- Beratungs- und Verkaufsgespräche professionell führen
- Angebote optimal gestalten, gezielt nachfassen und erfolgreich abschließen
- Kommunikationskanäle wie Telefon, Online-Meetings, E-Mails, digitale Kanäle verbessern.

## Vorteile und Mehrwert und für Sie und Ihre Mitglieder

**Mehrumsatz für Ihre Mitglieder:** Durch die Systematik mit dem roten Faden gewinnen Ihre Mitglieder mehr Kunden und machen mehr Abschlüsse – sofort umsetzbar und messbar.

**Kostenreduzierung:** Mitglieder profitieren durch Rabatte für hochwertige Schulungen.

**Mitgliedergewinnung:** Attraktives Zusatzangebot für neue Mitglieder und Zielgruppen.

**Imagegewinn:** Ihr Verband wird noch stärker zum aktiven Wachstumspartner.

**Kein Mehraufwand für Sie:** Wir übernehmen Inhalte, Durchführung und Kommunikation.

**Mögliche Formate:** 1-stündiges **Webinar**, 1-tägiger **Akquise-Workshop** „Der rote Faden zu neuen Kunden“ – entweder als Präsenztage oder Online-Trainings, **Impuls-Events** (z.B. als 60 Minuten Vortrag auf Verbandstagungen) oder eine vollständige Akquise-Ausbildung.

## Zur Person

Eckart Krüger gilt als einer der führenden Vertriebsexperten. Er hat selbst im Außendienst begonnen, wurde Vertriebsleiter und später Geschäftsführer. Seit 1997 hat er über 1.200 Unternehmen erfolgreich trainiert, beraten und coached.

Kundenstimmen und Referenzen auf [www.akquise-experten.de/stimmen/](http://www.akquise-experten.de/stimmen/) belegen: Der von ihm entwickelte und immer weiter verfeinerte **rote Faden zum Kunden** wirkt sofort und ist leicht umsetzbar. Vertriebsleiter und Teams schätzen seine Fähigkeit, komplexe Themen klar und praxisnah zu vermitteln – mit messbaren Erfolgen bei Terminquote, Umsatz und Gewinn. **Seit 2003 zertifiziert** durch den Q-Pool 100, die Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V.

## Kontakt und Informationen

**Eckart Krüger:** Gerne stelle ich Ihnen das Programm in 25 Minuten vor und beantworte Ihre Fragen in einem Online-Meeting, einfach online buchen: [www.terminland.de/eckart.krueger/](http://www.terminland.de/eckart.krueger/) oder

**Telefon:** +49 6151 80036060

**Mail:** [krueger@akquise-experten.de](mailto:krueger@akquise-experten.de)



Akquise-Experten.de