



ZIELGRUPPEN DEFINITION

DEMOGRAFISCHE MERKMALE

GESCHLECHT:

ALTER:

WOHNORT

FAMILIENSTATUS

HERKUNFT

SOZIOÖKONOMISCHE MERKMALE

BERUF:

GEHALT:

EIGENTUM:

BILDUNGSSTAND:

ERWERBSTÄTIGKEIT:

PSYCHOGRAFISCHE MERKMALE

EINSTELLUNG:

STÄRKEN / SCHWÄCHEN:

WÜNSCHE / HOFFNUNGEN:

MOTIVATION:

POTENZIALE:

LEADGENERIERUNG

UNTERNEHMENSFILTER

POSITION IM UNTERNEHMEN

VORZIMMER

Schönen guten Tag Herr / Frau _____,
mein Name ist _____ von der Firma _____. Ich wünsche Ihnen einen guten Morgen.

(Auf Antwort warten)

Können Sie mich bitte zu Herrn / Frau _____ durchstellen?

- **Nein. Der ist gerade beschäftigt.**

Dann versuche ich es zu einem späteren Zeitpunkt nochmal. Wann wäre er / sie den erreichbar?

- **Worum geht es den?**

Es geht um _____. Dafür bräuchte ich seine Zustimmung als _____.
Stellen Sie mich bitte durch. Danke.

ENTSCHEIDER

Schönen guten Tag Herr / Frau _____,
mein Name ist _____ von der Firma _____. Guten Morgen.

(Auf Antwort warten)

Darf ich Ihnen in 2 kurzen Sätzen erklären, was wir genau machen und wie es Ihrem Unternehmen helfen kann?

(Auf Antwort warten)

Wir sind _____ und unterstützen _____, die _____
dabei _____ und _____
_____.

Insofern die Rahmenbedingungen passen und Sie Interesse haben würden wir gerne ein _____
vereinbaren. Haben Sie eher am Anfang oder am Ende der Woche Zeit?

EINWÄNDE

- **Kein Geld**

Ich verstehe. Ich rufe Sie zu diesem Zeitpunkt auch nur an, um zu überprüfen, ob unser Unternehmen zu Ihnen passt. Dürfte ich diesbezüglich eine kurze Frage stellen?

- **Keine Zeit (jetzt)**

Ich will Ihre wertvolle Zeit nicht verschwenden. Sie sind diese Woche der 7. der mir das sagt und alle waren anschließend froh sich die 5 Minuten Zeit genommen zu haben, um mehr über uns zu erfahren. Geben Sie mir diese Zeit und Sie können anschließend entscheiden, ob Sie gut investiert wurde.

- **Keine Zeit (für das Projekt)**

Ich verstehe Sie voll und ganz. Unser Produkt / Dienstleistung sorgt dafür, dass Sie mehr Zeit haben bei höheren Umsätze. Was würden Sie sagen, wenn (zeitlichen Vorteil ausführen, falls nicht vorhanden Umsatzsteigerung bei gleichem Zeitverbrauch hervorheben)

- **Kein Interesse**

In Ordnung. Was hätte ich über das Thema sagen müssen, um Sie zu überzeugen?

- **Nichts bestimmtes**

Wenn ich Sie richtig verstehe, ist es nicht so, dass das Thema per se Sie nicht interessiert, sondern Ihr Fokus gerade woanders liegt.

- **Ja, genau**

Dann können wir zu einem anderen Zeitpunkt sprechen. Sind Sie den (die Person welche die Entscheidung trägt für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung)

- **Ja, die bin ich**

Wir haben bereits (wie haben Sie andere Unternehmen geholfen. Nennen Sie ruhig die Namen der Unternehmen) geholfen. Haben Sie eventuell Montag um 2 oder 3 Uhr Zeit? So können Sie mir ein bisschen Ihrer Zeit geben, um Ihr Interesse zu wecken und falls nicht gebe ich Ihnen einige Einsichten zum Thema im Austausch für Ihre Zeit.

- **Wir haben eine interne Lösung / anderen Dienstleister, mit der wir zufrieden sind**

Schön zu hören. Ich bin neugierig, was denken Sie macht die Beziehung so erfolgreich? (So erhalten Sie mehr Informationen)