

Entspannte Kundenakquise

Checkliste – Seite 1

1. Ansprache der Zielgruppe

-- - ◦ + ++

Spricht dein Auftritt und Angebot den Lifestyle deiner Kunden gezielt an?

Gehst du auf ihre persönlichen Werten und Wünsche ein?

Zeigst du deutlich, wofür du stehst und was du ablehnst?

2. Mehrwert für den Kunden

-- - ◦ + ++

Liefert du deinem Kunden Mehrwert – egal ob er kauft oder nicht?

Präsentierst du dich, ohne zu stören?

Fühlst du dich wohl bei der Kundenakquise, weil du etwas zu bieten hast?

3. Grad der Spezialisierung

-- - ◦ + ++

Ist deine Lösung speziell und schwer zu finden?

Löst du damit ein konkretes und relevantes Problem deines Kunden?

Kannst du das Angebot noch wertvoller machen statt neue Angebote zu entwickeln?

4. Verständlicher Kundennutzen

-- - ◦ + ++

Zeichnest du deinem Kunden ein klares Bild von dem Ergebnis, das er von dir erhält?

Präsentierst du deine Leistungen leicht verständlich in der Sprache des Kunden?

Versteht deine Oma, wie du zum dem gewünschten Ergebnis kommst?

5. Emotion und Persönlichkeit

-- - ◦ + ++

Enthält dein Marketing und dein Angebot Gänsehaut-Momente?

Bietest du Stoff, der es Wert ist, davon zu erzählen?

Zeigst du Persönlichkeit, um dich abzuheben und zu begeistern?

Entspannte Kundenakquise

Checkliste – Seite 2

6. Erster Eindruck

-- - o + ++

Macht deine Website in 2,6 Sekunden neugierig auf mehr?

Kommst du auf den ersten Blick positiv rüber?

Enthält jeder Touchpoint mit dir einen Wow-Moment?

7. Führung durch den Verkaufsprozess

-- - o + ++

Beherrscht du die Schritte, um deine Kunden zum Abschluss zu führen?

Weißt du, was dein Kunde braucht und gehst in dem Prozess darauf ein?

Führst du immer auf angenehme Weise zum nächsten Schritt?

8. Lieblingsanbieter sein

-- - o + ++

Verfügt dein Angebot über ein Alleinstellungsmerkmal?

Zeigst du, was dich antreibt und warum dir dein Kunde wichtig ist?

Gibt es einen Leitwert, der die Qualität deiner Leistung bestimmt?

Bonus: Empfehlungen erhalten

-- - o + ++

Bittest du deine besten Kunden nach der Zusammenarbeit um eine Empfehlung?

Sorgst du dafür, dass Empfehlungsgeber in einem guten Licht dastehen?

Bedankst du dich mit einer persönlichen Überraschung für jede Empfehlung?

Möchtest du mehr aus deinem Geschäft machen?

Ich helfe dir, deine Marke zu stärken und für neue und alte Kunden wertvoller und attraktiver zu machen. Klingt das für dich spannend? Dann Vereinbare dein persönliches Strategiegelgespräch.

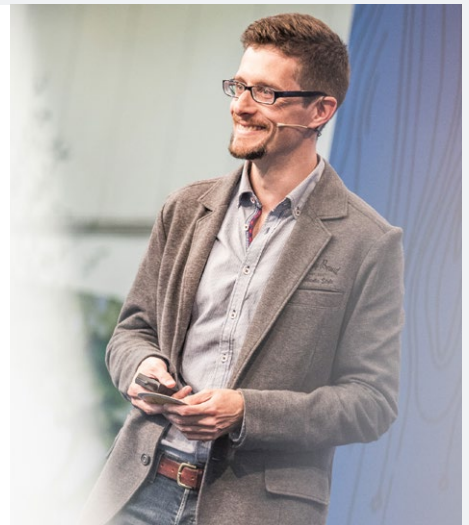
[Reserviere online deinen Termin](#) oder schreibe mir an barth@startworks.de

Brandbeschleuniger für deine Marke

Matthias Barth ist Markenentwickler und Designer aus München. Seit 2014 unterstützt er Dienstleister und Unternehmer dabei, eine einzigartige Positionierung auf einem umkämpften Markt zu erzielen und mit einem starken Markenauftritt zu überzeugen.

Mit seiner Arbeit inspiriert er Unternehmer dazu, die Welt mit wertvollen Produkten und Leistungen zu verändern – anstatt sich Preiskämpfe zu liefern, bei denen alle verlieren.

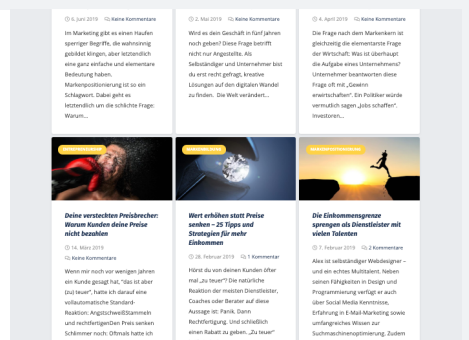
[Vereinbare hier dein persönliches Strategiegelgespräch](#) oder schreibe eine Nachricht an barth@startworks.de



Ein Wissensschatz für deine Marke

Im Blog auf www.startworks.de findest du inzwischen über 120 Fachartikel zu den Themen Markenbildung, Positionierung und Marketing. Also den drei Säulen, mit denen du deine Marke aufbauen und bekannt machen kannst.

[Zum Blog auf www.startworks.de](http://www.startworks.de)



Der MARKETING-Fahrplan für Gründer

Kennst du schon mein Buch „How To Start Smart?“ Aus meinen Erfahrungen, der Zusammenarbeit mit anderen erfolgreichen Gründern und Unternehmern ist ein umfangreiches Kompendium für den perfekten Start deines Business geworden. Kein langweiliger Business-Leitfaden, sondern eine lebendige und inspirierende Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du deine Marke entwickelst und deine Vision optimal vermarktest.

How-To-Start-Smart ist mehr als ein Buch. Es ist ein Multimedia-Kurs, der dir echte Ergebnisse liefert.

[Mehr über How-To-Start-Smart](#)

