

Wozu brauche ich eine Akquise-Strategie?

11.09.2012, 11:00 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *akquise-plus*



Die meisten bekommen weiche Knie, wenn Sie nur das Wort Akquisition hören und versuchen diese „lästige“ Tätigkeit bis zur letzten Sekunden aufzuschieben.

Was man dann oft sieht, ist hektisches Treiben. Es wird mal hier angerufen und dort eine Messe besucht, da ein Kontakt wieder aufgewärmt und dort Adressen für teuer Geld gekauft. Kurz: Es wird dies gemacht und jenes probiert - allerdings alles recht willkürlich und planlos.

Das Resultat: Ihre Befürchtungen bewahrheiten sich und die gewählten Akquise-Maßnahmen verpuffen ohne den gewünschten Erfolg.

Es genügt heute nicht nur ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung anzubieten, sondern dieses Produkt oder diese Dienstleistung auch gezielt am Markt zu präsentieren.

Hier finden Sie paar Expertentipps für eine erfolgreiche Akquise- Strategie

1. Machen Sie sich die Stärken Ihres Produktes oder Ihrer Leistung bewusst.
2. Formulieren Sie eindeutig den Kundennutzen und die Spezialisierung.
3. Überlegen Sie genau, welche Zielgruppe Sie ansprechen möchten.
4. Wählen Sie den für Ihr Produkt, Ihre Zielgruppe und für Sie passenden Vertriebsweg aus.
5. Suchen Sie sich Kooperationspartner, die Ihre Leistung oder Ihr Produkt bei Ihren Zielkunden anbieten können.
6. Schaffen Sie Vertrauen in die angebotene Leistung, z.B. durch zufriedene Kundenstimmen, Zeugnisse, Urkunden oder Zertifikate.
7. Überlegen Sie sich einen Slogan für Ihre Dienstleistung, damit erzielen Sie eine hohe Merkfähigkeit für ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung.
8. Machen Sie sich einen Marketing Aktionsplan, in dem Sie genau festlegen, wann Sie welche Aktion durchführen wollen und bleiben Sie am Ball!

Machen Sie den Akquise-Test auf: www.akquise-plus.de

Portrait

akquise-plus entwickelt maßgeschneiderte Marketing- und Akquisitionsstrategien für Ihr Unternehmen. Von der

Geschäftsidee, über die Zielgruppen-Analyse, zur Positionierung, bis zur wirkungsvollen Ansprache, von der Adressqualifizierung bis zum Vertragsabschluss.

Akquise Training und Coaching zur Kundenfindung und Bindung. Akquise-Service für Kunden, die sich mehr um Ihr Kerngeschäft konzentrieren möchten.

News-ID: 662214 • Views: 726 (Stand: 17.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/662214/Wozu-brauche-ich-eine-Akquise-Strategie.html>