

## Selbst-Check Neukundengewinnung

Wie gut bist Du bei der Neukundengewinnung aufgestellt?

Beantworte die folgenden Fragen – Bewertung und Tipps gibt es in meinem Blogartikel zum Selbst-Check Neukundengewinnung.

### 1. Reicht Deine Kundenbasis?

- Ich habe 1-2 große Kunden, die 80-90 Prozent meines Umsatzes ausmachen.
- Ich habe 4-5 größere Kunden, die 80-90 Prozent meines Umsatzes ausmachen.
- Ich habe eine Vielzahl an Kunden.

### 2. Wie regelmäßig bringen Dir Deine Kunden Umsatz?

- Meine Kunden kaufen regelmäßig bei mir ein.
- Meine Kunden kaufen in der Regel nur einmal bei mir ein.

### 3. Reicht Dir Dein derzeitiger Umsatz?

- Ich verfüge über einen Umsatz, der mir einen Gewinn ermöglicht, von dem ich gut leben kann, mir den einen oder anderen Traum erfüllen werde und eine Altersvorsorge aufbauen kann.
- Ich verfüge einen Umsatz, der mir einen Gewinn ermöglicht, mit dem ich derzeit gut über die Runden komme.
- Ich arbeite derzeit kostendeckend.
- Ich bewege mich in der Verlustzone.

### 4. Hast Du klare Vertriebsziele?

- Ich lege Umsatzziele für das Jahr fest, breche sie auf das Quartal und die Monate herunter und plane konkrete Maßnahmen zur Zielerreichung und verfolge die Zielerreichung aktiv.
- Ich lege grobe Ziele für das Jahr fest und schaue, wie ich dieses Ziel erreichen kann.
- Ich lege keine Vertriebsziele fest. Es kommt wie es kommt.

### 5. Sind Deine Vertriebsaktivitäten ausreichend?

- Ich plane regelmäßig wöchentlich Zeit für Akquise ein.
- Ich mache Akquise, wenn ich dazu komme.
- Meine Kunden kommen von selber. Ich brauche nicht aktiv zu akquirieren.

## 6. Hat Akquise bei Dir den richtigen Stellenwert?

- Ich mache Akquise nur, wenn ich dazu komme. Projektarbeit ist immer wichtiger.
- Akquise ist mir genauso wichtig wie Projektarbeit.
- Akquise ist mir wichtiger als Projektarbeit. Ohne Akquise keine Projekte.

## 7. Sprichst Du noch die richtigen Kunden an?

- Ich habe meine Wunschkunden klassifiziert und charakterisiert und weiß, wie ich ausschließlich mit ihnen mein Vertriebsziel erreichen werde. Meine Dienstleistung ist maßgeschneidert für sie.
- Ich habe meine Wunschkunden vor Augen, nehme aber (fast) alle Anfragen an. Jeder Euro ist wichtig.
- Ich habe meine Zielkunden im Businessplan grob beschrieben. Die Praxis läuft natürlich ganz anders, so ist es eben.

## 8. Nutzt Du mehr als einen Vertriebskanal?

Anmerkung: Wenn Du unsicher bist, was ein Vertriebskanal ist und welche Wege es zu Deinen Kunden gibt, hole Dir mein [pdf-Download „25 Wege zu Deinen Kunden“](#)

- Ich nutze einen Hauptkanal zur Neukundengewinnung.
- Ich kommuniziere aktiv über 3-5 Kanäle, um neue Kunden zu gewinnen.
- Ich nutze mehr als 5 Kanäle zur Neukundengewinnung.

## 9. Kennst Du Deinen Verkaufsprozess?

- Ich habe meinen Verkaufsprozess klar definiert und als Prozess abgebildet. Ich weiß, was in den einzelnen Schritten passieren soll, wie der jeweilige Nutzen für meine Kunden aussieht und welches Ziel ich je Schritt erreichen will.
- Ich habe die Kommunikationskanäle, die ich für Akquise nutze, grob beschrieben und meine Aktivitäten dort grob skizziert. Einen konkreten Verkaufsprozess habe ich nicht definiert.
- Ich arbeite lieber aus dem Bauch heraus. Prozesse sind mir zu theoretisch.

## 10. Wendest Du in Deinen Verkaufsgesprächen Verkaufstechniken an?

Anmerkung: Verkaufstechniken sind z.B. Einwandbehandlung und Abschlusstechniken, aber auch Fragetechniken, Stopp- und Zauberwörter etc.

- Ja, ich habe auch schon einige Verkaufsseminare gemacht und Literatur dazu gelesen. Ich verwende einen Gesprächsleitfaden mit Stichpunkten, die die Verkaufstechniken abbilden. Der Leitfaden funktioniert gut und in der Regel erreiche ich mit dem Gespräch die Ziele, die ich mir zuvor gesetzt habe.
- Ich nutze einen Gesprächsleitfaden, der aber nicht so richtig funktioniert. Ein paar Verkaufstechniken versuche ich zu nutzen, bin mir aber unsicher, ob ich das wirklich so machen kann und ob der Kunde nicht genervt davon ist.
- Ich führe meine Verkaufsgespräche aus dem Bauch heraus, das funktioniert ganz gut.
- Ich führe meine Verkaufsgespräche aus dem Bauch heraus, aber es funktioniert nicht so richtig. Ich wünsche mir eine höhere Erfolgsquote.
- Ich vermeide grundsätzlich Verkaufsgespräche und schicke lieber etwas schriftlich raus.

### 11. Wie souverän bist Du bei Preisverhandlungen?

- Ich habe feste Stundensätze, die ich dem Kunden klar kommuniziere. Wir verhandeln nicht über diese Sätze, sondern über den Leistungsumfang und einzelne Module.
- Ich habe eine grobe Vorstellung von meinen Stundensätzen, gebe aber gelegentlich nach, wenn Kunden sagen, dass sie so viel nicht zahlen können.
- Ich lege meine Preise / Stundensätze für jeden Kunden individuell fest. Das ergibt sich im Gespräch.
- Ich spreche das Thema Preise zunächst nicht an und schicke im Nachgang zum Gespräch ein Angebot mit individuell festgelegten Preisen.

### 12. Lebst Du eine positive Akquise-Kultur?

- Ich reflektiere Erfolge und Misserfolge.
- Ich bespreche Ideen und Lösungen mit anderen Personen, denen ich vertraue und die sich mit Akquise auskennen.
- Ich feiere neue Kunden.
- Ich belohne mich für erreichte Vertriebsziele.

### 13. Hast Du das richtige Mindset?

- Ich hasse verkaufen.
- Ich tue mich sehr schwer mit der Akquise. Zum Verkäufer muss man geboren sein. Ich bin das einfach nicht.
- Wenn ich mir vornehme zu akquirieren und Kunden anzurufen, mache ich mir erstmal einen Kaffee und dann finde ich noch ganz viele andere Dinge, die ich unbedingt noch erledigen muss. Am Ende des Tages habe ich dann doch nicht angerufen.
- Ich zwing mich regelrecht dazu, zu akquirieren. Den Widerwillen kann ich aber nie ganz ablegen.
- Es gibt schönere Aufgaben als Akquise, aber ich habe einen Weg gefunden, gelassen und mit Spaß an die Sache heranzugehen.
- Ich akquiriere mit Spaß und Begeisterung. Es macht mir überhaupt nichts aus und geht mir spielend von der Hand.

Du hast es geschafft, 13 Fragen sind beantwortet.

Danke, dass Du Dir Zeit für Deinen Vertrieb genommen hast.

Auch das Ausfüllen dieses Bogens gehört zur Qualitätszeit für Deinen Vertrieb.

Schau Dir jetzt die Auswertung und meine Tipps im Blog an ([www.mein-vertriebscoach.de/blog/selbst-check\\_Neukundengewinnung](http://www.mein-vertriebscoach.de/blog/selbst-check_Neukundengewinnung)) und erstelle Deinen Maßnahmenplan.

Gutes Gelingen!

Deine  
Birgit