

Kreative Einstiege Kaltakquise Schweiz

1. Vorstellung:

Steige mit einer kurzen Vorstellung ein:

Guten Morgen Herr Müller, mein Name ist

Ich bin... (Tätigkeit nennen z.B. Profi im Bereich Online-Marketing für KMUs in der Schweiz...)

2. Kreativer Gesprächseinstieg

Hier wählst du jeweils eine Einstiegsvariante aus, die zu dir und deiner Zielgruppe passt. Nicht jede der Varianten wird für jede Branche und jeden Verkäufertyp passen.

Empfehlung: Wähle aus diesen Einstiegen die 3-5 passendsten aus und teste sie in deiner Telefonakquise.

Empfehlungswert: Mindestens 100 Anrufe mit einem Einstieg, um die Ergebnisse zu prüfen.

Jeder dieser Einstiege hat in der Realität bereits zu hunderten von Terminen geführt. Selbstverständlich solltest du die Einstiege auf deine Branche und dich als Person noch leicht adaptieren.

1) Der neutrale Einstieg:

und möchte Sie gerne für ein Thema begeistern aber nur dann, wenn Sie darin für sich **sofort** einen **Mehrwert** erkennen. Dazu eine kurze Frage ist das in Ordnung?

2) Der Zukunftseinstieg

Wenn Sie in der **Zukunft** oder heute schon Bedarf für das Thema XY sehen, wollen wir **die erste Adresse sein**, die ihnen dazu einfällt. Daher mein Anruf.

Was sind für Sie denn die entscheidenden Kriterien bei einem Anbieter im Bereich XY?

3) Die Wunschkundenliste:

Ich bin ganz offen: Sie stehen auf meiner **Wunschkundenliste** ganz oben.

Daher mein Anruf. Wir arbeiten zwar bereits für grosse Unternehmen wie X und Y jedoch dachte ich mir....

4) Der exklusive Einstieg:

Wir arbeiten jeweils sehr **exklusiv** für die einzelnen Branchen. In ihrem Bereich haben wir bisher keinen direkten Mitbewerber im Kundenstamm.

Aus diesem Grund wollte ich Ihnen ein erstes Kennenlernen zuerst angeboten haben.

Nicht dass sie in Zukunft auf uns zukommen und ich sagen muss. Tut mir leid, wir sind bereits für Mitbewerber tätig.

5) Der humorvolle Einstieg

Bei der Überprüfung ihres Datensatzes in unserem System ist mir aufgefallen, dass da etwas fehlt, daher mein Anruf.

Kunde: «Was fehlt denn dort?»

Verkäufer: «Das Häkchen für Kunde und das wollte ich gerne ändern»

6) Der Herausforderungs-Einstieg

Mein Kollege im Büro meinte gerade, den Herrn XY musst du nicht anrufen, da bekommst du garantiert keinen Termin.

Ich dachte mir ich probiere es trotzdem. Mehr als ein Nein kann ich ja nicht bekommen.

Unter welchen Bedingungen käme ein persönliches Treffen mit einem Anbieter im Bereich XY in Frage?

7) Ausgewählte Kunden - Einstieg

Wir haben uns überlegt dieses Jahr nur 2-3 neue Kunden dazu zunehmen.

Aber nur dann, wenn es für uns beide auch wirklich passt. Da dachte ich an Sie.

Wie lösen Sie den Bereich XY bisher?

8) Der Neugier-Einstieg

Das ist ein Akquise Anruf. Möchten Sie direkt auflegen oder wollen Sie sich 30 Sekunden nehmen, um zu erfahren, worum es geht?

9) Der Vorwegnahme-Einstieg «Fester Partner»

Wenn ich ihnen sage es geht um das Thema XY, kann ich mir gut vorstellen, dass sie hier bereits einen Anbieter haben. Oder liege ich hier vollkommen falsch?

10) Der Vorwegnahme-Einstieg «Sie sind der 5. Heute»

Wenn ich Ihnen sage es geht um das Thema XY kann ich mir gut vorstellen, dass ein Unternehmen ihrer Bekanntheit sicherlich täglich Anrufe von XY (Anbieter deiner Branche) bekommt die ihre Dienste anbieten wollen. Oder liege ich vollkommen falsch?

11) Der Wertschätzungs-Einstieg

Diesen Anruf habe ich mir schon länger vorgenommen. Ich sehe immer wieder ihre Werbung und beobachte, wie sie wachsen. Und dachte es kann doch nicht sein, dass wir uns noch nie persönlich gesprochen haben. Das wollte ich gerne ändern.

12) Der Empfehlungs-Einstieg

So einen Anruf wie bei Ihnen heute habe ich schon länger nicht mehr gemacht.
Normalerweise gewinnen wir Kunden ausschliesslich über Empfehlungen.
Jetzt habe ich gerade XY gesehen und dachte ich melde mich direkt bei Ihnen.

13) Der Augenhöhe-Einstieg

Sie sind führend im Bereich X und wir sind führend im Bereich Y.
Da dachte ich wir beide passen gut zusammen. Darum mein Anruf heute

14) Der Spiegel-Einstieg

Angenommen einen ihrer Verkäufer hätte einen spannenden Wunschkunden, den er bisher noch nicht persönlich kennt, aber unbedingt gewinnen will.
Wie würden Sie ihm raten vorzugehen?
Kunde: «Kontaktaufnahme»
Verkäufer: «Sehen Sie genau das ist der Grund meines Anrufs heute»

15) Der Branchenkenner-Einstieg

Wir arbeiten sehr viel in ihrer Branche und unterstützen Unternehmen besonders bei
«Herausforderung 1» und «Herausforderung 2» inwieweit beobachten Sie diese Herausforderungen ebenfalls?

16) Der Kundengewinnungs-Einstieg

Ich möchte Sie gerne als Kunden gewinnen. Ist es denn grundsätzlich möglich Sie als Kunden zu gewinnen?

17) Der Malen-nach-Zahlen-Einstieg

Angenommen ein Experte im Bereich XY wollte Sie gerne als neuen Kunden gewinnen.
Wie müsste der vorgehen
Kunde: «SO nicht»
Verkäufer: «OK, wie dann?»

18) Der Zeitdruck-Einstieg

Weil ich mit gut vorstellen kann, dass ich Sie gerade zwischen 2 Terminen erwische,
bringe ich den Grund meines Anrufs direkt auf den Punkt:
Es geht um....