

VON VERTRIEBSMENTOR OLIVER BESTIER

DER DIGITALE KUNDENMAGNET FÜR DIE HANDWERKS-, INDUSTRIE- UND BAUBRANCHE:

Effiziente Wege zur Kundengewinnung

**Inklusive exklusiver Selbstcheck:
„Auf welcher unternehmerischen Stufe
befinde ich mich?“**



OLIVER BESTIER
EINFACH | VERKAUFEN | PUNKT

Oliver Bestier ist seit vielen Jahren der Geheimtipp, wenn es um das Thema Vertriebswachstum geht. Mit seiner riesigen Expertise zu den Themen Vertrieb, Marketing und erfolgreichem Präsentieren, ist er der perfekte Ansprechpartner für alle, die sich weiterentwickeln möchten. Seine Kunden schätzen seine authentische und lockere Art in Seminaren und auf der Bühne. Alles verbunden mit direkt umsetzbaren und praxisnahen Tipps für den Vertrieb.

„Jeder erfolgreiche Mensch hat von einem anderen erfolgreichen Menschen gelernt und Abkürzungen im Leben genommen, für die andere Jahre gebraucht hätten.“

Dieser digitale Kundenmagnet stellt Unternehmen aus der Handwerks-, Industrie- und Baubranche sofort umsetzbare Tipps, Impulse und wertvolle Tools vor, um die Kundengewinnung noch effizienter zu gestalten.

Der kostenlose Selbstcheck hilft dir außerdem zu erkennen, auf welcher unternehmerischen Stufe du dich befindest und stellt dir Lösungswege vor, um deine nächsten Ziele sicher und planbar zu erreichen.



Oliver Bestier
(Vertriebsmentor)



TEDMember

SÜDWEST PRESSE
DIE NECKARQUELLE



business on.de
Das regionale Wirtschaftsportal



Leicht umsetzbares Marketing

Downloads nur gegen Kontaktdaten:

Gib PDF-Info-Broschüren oder Checklisten nur gegen Kontaktdaten heraus. Stelle auf deiner Webseite eine Broschüre oder Checkliste zur Verfügung, die nur erhältlich ist, wenn man seine Kontaktdaten, E-Mail-Adresse und Telefonnummer hinterlässt.

Vorteil:

Du sammelst wichtige Daten deiner Zielgruppe ein.

Nutzen:

Der Vertrieb kann telefonisch nachfassen und mit E-Mail-Marketing kannst du die Person auch weiter informieren.

Tool:

Kontaktformular auf der Webseite (in Webseiten-Buildern integrierte Tools wie Thrive Leads oder Onepage.io; externe Tools wie Jotform)

Newslettersend:

Durch die strategische Nutzung eines Newsletter-Marketing-Systems kannst du als Vertriebsunternehmen deine Kundenbeziehungen stärken und den Umsatz nachhaltig steigern. Versende einmal im Monat einen Newsletter an Kunden und Interessenten, erstelle automatische Erinnerungen – erinnere z. B. einen Kunden nach Projektabschluss an eine Bewertung und ein Jahr nach Projektabschluss an eine Wartung/Pflege. Sende automatisch einen Geburtstagsgruß, informiere über aktuelle Verkaufsaktionen, weise auf einen Blogartikel hin, zeige Infografiken oder Videos deiner Produkte und Dienstleistungen und sprich über Erfolgsgeschichten in Verbindung mit deinem Unternehmen.

Vorteil:

Automatisierter Prozess für die Kundengewinnung und Kundenpflege

Nutzen:

Effektive Lösung, um die Kundenbindung zu erhöhen

Tool:

z. B. KlickTipp, Mailchimp, GetResponse, Hubspot, ActiveCampaign

Leicht umsetzbares Marketing

Themenspezifische Webseite oder Landingpage:

Es ist heutzutage kinderleicht eine eigene kleine „Webseite“ oder Landingpage zu erstellen, um für ein bestimmtes Produkt/Angebot zu werben oder Mitarbeiter und Personal zu gewinnen. Es braucht mittlerweile keine Programmierkenntnisse mehr.

Vorteil:

Einfachste Erstellung einer themenspezifischen Webseite

Nutzen:

Die Zielgruppe wird nur auf ein bestimmtes Thema angesprochen.

Tool:

z. B. Onepage.io, ThriveThemes, Jimdo, Wix, Squarespace

Anmeldung bei Bewertungsportalen:

Bewertungsportale sind ein mächtiges Werkzeug – sowohl für Verbraucher als auch für Unternehmer. Sie fördern deine Transparenz und Vertrauen in der Zielgruppe, bieten wertvolle Einblicke und tragen zur Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen bei. Unternehmen, die aktiv auf Bewertungsportalen präsent sind und auf das Feedback ihrer Kunden reagieren, können ihre Reputation stärken, Kundenloyalität fördern und letztlich ihren Geschäftserfolg steigern.

Vorteil:

Kunden können auf Meinungen anderer Kunden zurückgreifen.

Nutzen:

Viele gute Bewertungen verbessern das Vertrauen und die Abschlussquote

Tool:

Trustpilot, Yelp, ProvenExpert, Kununu (Personalgewinnung), Google Reviews



Leicht umsetzbares Marketing

Videomarketing (für Fortgeschrittene):

Die Präsenz auf YouTube bietet dir als Unternehmen eine mächtige Plattform, um deine Marke zu stärken, deine Zielgruppe zu erreichen und das Engagement zu fördern. Durch die vielfältigen Möglichkeiten zur Inhaltsgestaltung und -verbreitung sowie die umfassenden Analysetools kannst du mit deinem Unternehmen deine Marketingstrategie effektiv ergänzen und deine Geschäftsziele unterstützen.

Vorteil:

Videos können Geschichten und Emotionen stärker vermitteln als jedes Bild.

Nutzen:

Kunden nutzen YouTube als zweitgrößte Suchmaschine nach Google.

Tool:

Kamera, gutes Mikrofon, passende Beleuchtung, YouTube-Kanal



Verkaufsfördernde Vertriebstools

CRM System:

Ein CRM System ist für systematisierte Kundengewinnung heute ein absolutes Muss im Vertriebsprozess. Es erleichtert dir unter anderem das Nachfassen bei Leads. Nur weil jemand nicht sofort kauft, heißt es ja nicht, dass er nicht in 2–3 Monaten kauft. Wenn du systematisch dran bleibst, verlierst du ihn nicht an deinen Wettbewerber. Wenn du ein CRM nutzt, kannst du die Aktivitäten auswerten, siehst frühzeitig, ob die Performance deines Vertriebs sich verbessert oder verschlechtert und kannst so nachsteuern, bevor du viele Aufträge verlierst. Geht dir jeden Monat nur 1 Kunde unter, weil du nicht systematisch mit den Leads arbeitest, kannst du dir vorstellen, welches Potenzial du verschenkst.

Vorteil:

Systematisierter Vertrieb mit deinen Leads

Nutzen:

Kein potenzieller Kunde geht mehr verloren

Tool:

z. B. Pipedrive, Salesforce, Hubsport CRM, Umsatz.io, alternativ eine Excel-Tabelle

WhatsApp Unternehmensfunktion:

Gerade Privatkunden nutzen gerne WhatsApp, um in Kontakt zu treten und zu bleiben. Ermögliche es deinem Vertrieb und deinen Kunden über WhatsApp erste Schritte der Kommunikation zu gehen, bevor es zu einem Telefonat oder Termin kommt.

Vorteil:

Kunden können in Echtzeit mit dir in Kontakt treten.

Nutzen:

Effiziente Kundenkommunikation

Tool:

Telefonnummer auf WhatsApp Business umstellen



Verkaufsfördernde Vertriebstools

Interaktive Onlinemeetings:

Zoom-Calls oder Teams Meetings haben in den vergangenen Jahren über alle Branchen hinweg größeren Anklang gefunden. Kaufe deinem Vertrieb gute Webcams, gute Mikrofone, oder richte ihnen einen Arbeitsplatz ein, der einen thematisch passenden, attraktiven und gut ausgeleuchteten Hintergrund hat. Auf diese Weise kannst du deinen Vertrieb auch digital umsetzen. Du kannst mit iPads sogar Zeichnungen und Notizen mit dem Kunden digital durchführen und ihm zeigen, was er bei dir kaufen kann. Die Qualität steht in keiner Weise einem Vor-Ort-Termin nach. Zusätzlich kannst du einen Großteil der Vertriebs- und Planungsarbeit digital durchführen und 3 die Vor-Ort-Termine auf ein Minimum reduzieren. Das spart Zeit und senkt die Kosten.

Vorteil:

Zeit- und kostensparende Maßnahme für den Vertrieb

Nutzen:

Ortsunabhängige Möglichkeit, mit der Zielgruppe zu interagieren

Tool:

z. B. Zoom, Microsoft Teams, Google Meet

Chatbots und Messaging-Tools auf der Webseite:

Kein Kunde möchte heutzutage lange auf eine Antwort warten. In den meisten Fällen gewinnt das Unternehmen, welches die schnellste Rückmeldung liefert. Durch Instant-Messaging oder einen sogenannten Chatbot kann ich heute in kürzester Zeit eine Kommunikation zu meinem Kunden herstellen. Somit bin ich nicht nur während des Tagesgeschäftes, sondern auch außerhalb der Geschäftszeiten immer für meine Kunden erreichbar.

Vorteil:

Sofortige Rückmeldung an meinen potenziellen Kunden

Nutzen:

Eine KI übernimmt vorab die Arbeit für die meistgestellten Fragen

Tool:

z. B. Chatbot.com, im Website-Builder als Tool downloadbar



Verkaufsfördernde Vertriebstools

Standortunabhängige Präsentationen durch Webinare:

Durch ein Webinar hast du die Möglichkeit, gleichzeitig eine große Anzahl von Teilnehmern über verschiedene geografische Standorte hinweg zu erreichen, ohne dass diese physisch an einem Ort sein müssen. Ein bereits aufgezeichnetes Webinar kannst du später erneut anbieten, um deine Reichweite und Nutzungsdauer noch einmal zu erhöhen.

Vorteil:

Standortunabhängige
Präsentation mit großer
Reichweite

Nutzen:

Produkt- oder
Dienstleistungspräsentation
in Echtzeit

Tool:

z. B. Zoom-Webinare,
Microsoft Teams Webinare,
Webinaris, Webinarjam

Recruiting und Personalmanagement:

Bewerbermanagement-System:

Bewerber schnell kontaktieren und sie schnell auf Eignung prüfen, spart dir Zeit und erhöht die Professionalität deinem Bewerber gegenüber. Mit einem Aktenordner kommst du heutzutage nicht mehr weit. Gute Systeme geben dir schnelle Übersicht und haben E-Mail-Vorlagen oder fertige Terminkalender für Bewerbungsgespräche. Ebenso kannst du dir einen Pool aus Fachkräften aufbauen, um sie später immer wieder zu kontaktieren.

Vorteil:

Professioneller Auftritt deinen Bewerbern gegenüber

Nutzen:

Zeitsparender Prozess bei der Mitarbeitersuche

Tool:

z. B. Recruiitee, Jobvite, Workable

Videos und Social-Media-Interaktion:

Video-Einblicke auf deiner Webseite und in Social Media können potenziellen Bewerbern einen Blick in dein Unternehmen bieten. Mit aktuellen iPhones und Apps wie „Captions“ und „CapCut“ erstellst du mühelos Videos in denen du dich, dein Unternehmen und dein Team vorstellen kannst. Authentische Einblicke wirken meist noch besser als künstliche Imagefilme.

Vorteil:

Blick hinter die Kulissen für deine neuen Mitarbeiter

Nutzen:

Vertrauensaufbau gegenüber deinen Bewerbern

Tool:

(Smartphone-)Kamera, Schnittsoftware

Recruiting und Personalmanagement:

Schulungen durch Onlinekurse:

Durch eine eigene Kursplattform kannst du viele allgemeine als auch fachliche Informationen bei neuen Mitarbeitern schulen. Statt einem Mitarbeiter tagelang 1:1 alles zu erzählen, was er wissen muss, nimmst du Videos auf und schaltest sie Mitarbeitern frei. Wenn es eine interne Änderung gibt, ersetzt ein neues Video einfach das alte Video, so sehen es auch alle zukünftigen Mitarbeiter.

Vorteil:

Interaktive Videokurse erleichtern die Einarbeitung in neue Themen.

Nutzen:

Zeit- und kostensparende Möglichkeit, Mitarbeiter zu schulen

Tool:

z. B. Memberspot, Digimember, Kajabi

Weitere allgemeine Tools:

- Evernote oder OneNote: Sammeln, Organisieren von Notizen und Ideen
- Asana oder Trello: Verwaltung von Projekten, Aufgabenverfolgung und Teamzusammenarbeit
- Slack: Teamkommunikation mit Kanälen und direkten Nachrichten
- Google Tabellen: Schnelle Aufbereitung von Berechnungen und Daten
- Zapier: Automatisierungen zwischen verschiedenen Apps und Diensten
- Jotform: Einfache Formular-Erstellung zur Prozessoptimierung
- Hootsuit: Planung, Verwaltung und Analyse von Social-Media-Beiträgen
- Google Analytics: Analyse von Webseitenbesuchern und Kundenverhalten
- LastPass oder 1Passwort: Sichere Passwortverwaltung
- Canva: Einfache Erstellung von Grafiken und visuellen Inhalten

Selbstcheck: Auf welcher unternehmerischen Stufe befinde ich mich?

Stufe 01 Wir brauchen Kunden.

Du brauchst grundlegendes Vertriebs-Know-how, um ohne teures Marketing und ohne viel Aufwand schnell an die richtigen Kunden zu kommen und diese auch abzuschließen. Wichtig ist es hier keine Chancen liegenzulassen und Kunden nicht an den Wettbewerb zu verlieren, das tut weh.

Stufe 02 Wir haben genug Kunden, wir brauchen Mitarbeiter.

Hier brauchst du andere Partner als mich. Ich kann dir helfen, Vertriebsmitarbeiter zu finden und zu schulen, jedoch nicht Handwerker.



Stufe 03 **Wir haben viele Kunden, viele Mitarbeiter, aber wenig Marge → Wir brauchen bessere Kunden.**

Bessere Kunden zu gewinnen, heißt meist höhere Preise durchzusetzen oder aus einem Pool von Leads und Interessenten die Kunden zu identifizieren, die wenig Stress machen und viel Ertrag bringen. Dies ist eine Mischung aus fachlicher Vertriebskompetenz, um Preise durchzusetzen, aber auch vom CRM, um durch die richtige Auswahl und Qualifizierung den Vertriebsaufwand auf die Leads zu konzentrieren, für die es sich lohnt.

Stufe 04 **Wir haben gute Kunden und gute Marge, wachsen aber nicht → Wir brauchen Prozesse und Systeme.**

Prozesse und Systeme zur Skalierung, gerade im Vertrieb ist es wichtig, bei zunehmender Anzahl von Leads und Kunden seine Vorgehensweise nicht zu ändern oder zu vernachlässigen. Denn sobald ein Vorgehen, was zuletzt gut funktioniert hat, geändert wird, hat das Auswirkungen. So werden plötzlich die Kunden anstrengend, weil man die falschen akquiriert, es gibt Zahlungsausfälle etc., was Auswirkung auf die Gesundheit des ganzen Unternehmens hat. Seine Vorgehensweise auch bei höherer Auslastung im Vertrieb aufrechtzuerhalten erfordert Systeme und Prozesse, die leicht verständlich, umsetzbar und kontrollierbar sind. So kannst du den Vertrieb und dein ganzes Unternehmen skalieren.

Auf welcher unternehmerischen Stufe befindest du dich?

Falls du dich auf Stufe 1, 3 oder 4 befindest, hast du jetzt die exklusive und kostenlose Möglichkeit, dich bei mir über deine Entwicklungsmöglichkeiten zu informieren!

Klicke einfach [hier](#), um dir einen für dich passenden Termin für ein kostenloses Beratungsgespräch zu sichern.

In diesem kostenlosen Beratungsgespräch können wir deine Ziele, Herausforderungen und nächsten Schritte besprechen und individuelle Lösungen für deine aktuelle Situation finden.

Ich freue mich darauf, dir mit meiner langjährigen Erfahrung und Expertise zur Seite zu stehen und dich auf deinem Weg zur effizienten und erfolgreichen Kundengewinnung in der Handwerks-, Industrie- oder Baubranche zu unterstützen!

Dein Oliver

Vereinbare jetzt dein kostenloses Beratungsgespräch mit mir und lass uns gemeinsam deine Vertriebsziele erreichen:

JETZT GESPRÄCH VEREINBAREN

OLIVER BESTIER
EINFACH | VERKAUFEN | PUNKT