

KOSTENLOSER STRATEGIE-DOWNLOAD

Die B2B- Erstgespräch- Strategie

Wie B2B-Dienstleister planbar qualifizierte Gespräche mit passenden Entscheidern gewinnen – ohne sich auf Empfehlungen, Zufall oder manuelle Kaltakquise zu verlassen.



Zielkundenliste

Qualifizierte Unternehmen · Branchen & Größen definiert



Entscheiderprofil

Geschäftsführer · Head of Sales · Vertriebsleiter



Outreach-Sequenz

LinkedIn · E-Mail · Telefon · Follow-up



Kalendertermin

Qualifiziertes Erstgespräch vereinbart

BESTÄTIGT

Erstgespräche entstehen bei vielen B2B-Dienstleistern nicht planbar.



01

Empfehlungen sind unregelmäßig

Neue Anfragen entstehen zufällig und lassen sich nicht zuverlässig steuern.



02

Kaltakquise bindet Zeit

Recherche, Ansprache und Nachfassen bleiben häufig an Geschäftsführung oder Vertrieb hängen.



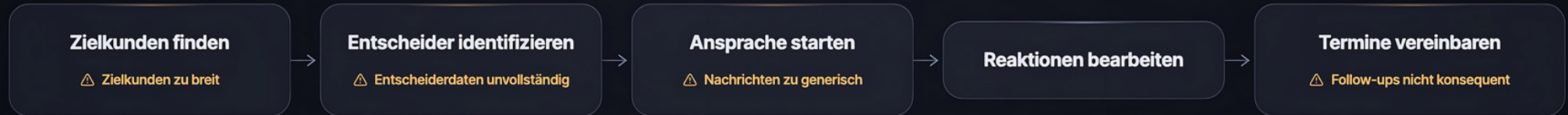
03

Follow-ups gehen verloren

Interessante Kontakte werden zu spät, zu selten oder gar nicht nachverfolgt.

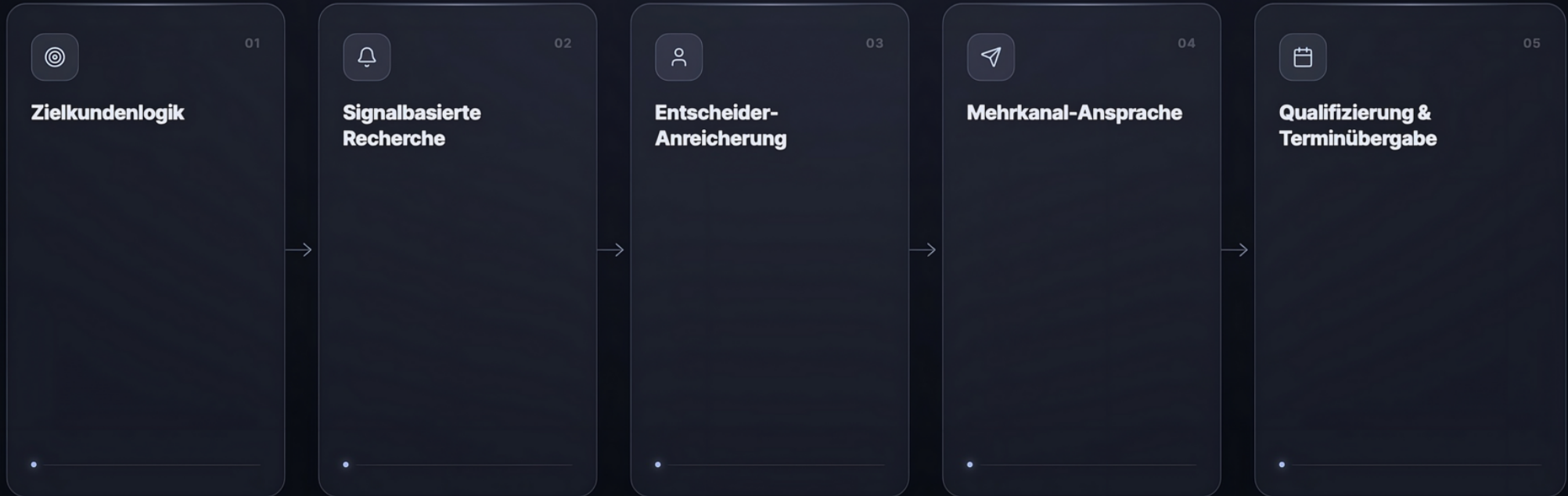
Meist fehlt kein besseres Angebot, sondern ein sauberer Neukundenprozess.

Viele Unternehmen arbeiten mit einzelnen Akquiseaktionen, aber nicht mit einem durchgängigen System.



Die B2B-Erstgespräch-Strategie verbindet Zielkundenlogik, Outreach und Vertriebssystem.

DOKUFLUSS B2B-SYSTEM



Zuerst wird definiert, welche Unternehmen überhaupt angesprochen werden sollen.

Eine starke Kampagne beginnt nicht mit Nachrichten, sondern mit Zielklarheit.

- Branchen und Unternehmensgrößen definieren
- Nutzenversprechen schärfen
- Bedarfsauslöser festlegen
- Ausschlusskriterien bestimmen
- Entscheiderrollen priorisieren

ZIELKUNDEN-PROFIL

Branche **B2B-Dienstleistungen, SaaS, Beratung**

Unternehmensgröße **20 – 500 Mitarbeiter**

Zielregion **DACH**

Entscheiderrollen **GF · Head of Sales · Vertriebsleiter**

Bedarfsauslöser

Wachstum, Neubesetzungen

Ausschlusskriterien

< 5 MA, reine Endkunden

Fit-Score

A · B · C

Priorität

Tier 1 / Tier 2

Aus Zielkunden werden Ansprechpartner mit erkennbarem Bedarfpotenzial.

Entscheidend ist nicht nur, wer angesprochen wird, sondern warum genau jetzt eine Ansprache relevant sein kann.

• Wachstum

• Neue Standorte

• Neue Stellenanzeigen

• Technologiewechsel

• Neue Geschäftsbereiche

• Veränderungen im Vertrieb

LEAD-PROFIL

Müller Consulting GmbH

A-Lead

🔔 Neue Stellenanzeigen: +4

Thomas Müller · Geschäftsführer · LinkedIn

NovaTech Solutions AG

A-Lead

🔔 Wachstum: Neuer Standort

Sandra Koch · Head of Sales · E-Mail

DataDrive GmbH

B-Lead

🔔 Technologiewechsel: CRM

Jan Weber · Vertriebsleiter · LinkedIn

Entscheider werden gezielt über mehrere Kanäle angesprochen.



LinkedIn



E-Mail



Telefon



Follow-up-Sequenzen



CRM-Wiedervorlagen

„Die Ansprache soll wie ein relevanter geschäftlicher Impuls wirken, nicht wie Massenakquise.“

14-TAGE OUTREACH-TIMELINE

	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14
LinkedIn	●	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	●
E-Mail	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○
Telefon	○	○	●	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○
Follow-up-Sequenzen	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○
CRM-Wiedervorlagen	○	○	○	●	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○

Aus Reaktionen müssen qualifizierte Gespräche werden.

Eine positive Antwort ist noch kein guter Termin. Entscheidend ist, ob Bedarf, Rolle und Passung stimmen.

- ✓ Reaktionen strukturiert bearbeiten
- ✓ Interessenten vorqualifizieren
- ✓ Rückfragen beantworten
- ✓ Follow-ups auslösen
- ✓ Termine koordinieren
- ✓ Gesprächskontext übergeben

KW 28 · TERMINKALENDER

Mo	Di	Mi	Do	Fr
Mo 09:00 Müller Consulting Erstgespräch	Di 14:30 NovaTech Solutions Erstgespräch		Do 11:00 DataDrive GmbH Erstgespräch	Fr 10:00 Kern & Partner Erstgespräch
🗨 Gesprächsnotiz — Müller Consulting Signal: 3 offene Stellen im Vertrieb · Bedarf: Neukundenakquise skalieren · Entscheider: GF Thomas Müller				

Dokufluss baut und betreibt den Neukundenkanal operativ.



Setup

- Zielgruppen- und Angebotsanalyse
- Lead-Recherche-Logik
- Entscheider-Anreicherung
- Messaging und Sequenzen
- CRM- und Follow-up-Struktur
- Übergabeprozess für Termine



Laufende Umsetzung

- Neue Zielkunden recherchieren
- Entscheiderdaten anreichern
- Mehrkanal-Ansprache durchführen
- Antworten bearbeiten
- Interessenten qualifizieren
- Termine eintragen und übergeben
- Ergebnisse auswerten und optimieren

Kostenlose Potenzialanalyse für Ihren B2B-Erstgespräch- Kanal

Wir prüfen, ob ein KI-gestützter Outreach-Kanal für Ihr Angebot, Ihre Zielgruppe und Ihre aktuelle Vertriebssituation sinnvoll ist.

WAS GEPRÜFT WIRD

- ✓ Zielgruppe und Entscheiderrollen
- ✓ Angebotsklarheit und Auftragswert
- ✓ Mögliche Bedarfssignale
- ✓ Geeignete Outreach-Kanäle
- ✓ Realistisches Potenzial für qualifizierte Erstgespräche

