



## NEWSLETTER 03/2010

### Was ist effizienter – Neue Kunden gewinnen oder Kundenausbau

Liebe Leserin/lieber Leser

Welches zusätzliche Potential könnte ausgeschöpft werden, wenn gewisse bestehende Kunden strukturiert weiterentwickelt würden?

Ist es effizienter neue Kunden zu akquirieren oder bestehende Kunden auszubauen?

Untersuchungen zeigen, dass viele Unternehmen die Potenziale ihrer Kunden nicht ausschöpfen. Obwohl dies um Faktoren günstiger und auch zeitlich schneller ist als neue zu akquirieren.

Werden Kunden aber nicht gepflegt, so sind sie eine „leichte Beute“ für die Konkurrenz. Auch wenn Umfragen zeigen, dass Kunden anscheinend weniger loyal zu den Lieferanten seien und diesen schneller wechseln würden wie früher, zeigt es sich, dass dies meist geschieht, weil sie nicht betreut wurden.

Und wie steht es bei Eurem Unternehmen?

Durch die Beantwortung von nur 8 Fragen bewerten wir Eure Beziehung zu bestehenden Kunden.

<http://www.onlineumfragen.com/login.cfm?umfrage=17896>

Um Kunden gezielt auszubauen, sollten folgende Fragen gestellt werden:

- Welche unserer Kunden haben zusätzliches Potential?
- Welchen Mehrwert können wir für das Kerngeschäft des Kunden bieten?
- Zu welchen Personen sollten wir die Kontakte intensivieren oder aufbauen?
- Welche zusätzlichen Nutzenfelder könnten wir mit unseren Produkten/Leistungen dem Kunden bieten?
- Wie sieht unser Aktionsplan kurz- und mittelfristig aus, um den Kunden strukturiert auszubauen?
- Welche internen Ressourcen brauchen wir, um den Aktionsplan umzusetzen?
- Wen muss ich intern involvieren, um den Aktionsplan umzusetzen?
- Welche Meilensteinziele setze ich mir/uns?

Dies nur einige kleine Anregungen, um Kunden mit zusätzlichem Potential gezielt auszubauen. Gerne stehen wir für Fragen und Diskussionen zur Verfügung.

Freundliche Grüsse und weiterhin viel Verkaufserfolg,

Daniel J. Schwarzenbach

**Präsentations-Fibel** – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen.

Erfahren Sie mehr darüber unter [www.fibeln.com](http://www.fibeln.com)

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte kurze E-Mail zukommen lassen an die Adresse: [info@nautilus-nine.com](mailto:info@nautilus-nine.com) mit dem Vermerk „Aus Newsletter-Liste streichen“