



Inhalt

Vorwort	7
1. Beseitigen Sie die Akquise-Hemmnisse in Ihrem Kopf	9
Warum ist Akquise für viele Selbständige eigentlich so unangenehm?	10
Prüfen Sie Ihre Einstellung	13
Die gute Nachricht: Akquirieren ist erlernbar	15
Kundengewinnung: Daueraufgabe für Unternehmer	19
2. So schärfen Sie Ihr Profil	23
Positionieren Sie sich	24
Was macht Sie und Ihre Leistung so besonders?	26
So gelingt die Kommunikation Ihres Profils nach außen	33
Corporate Design: Was gehört dazu und worauf ist bei der Gestaltung zu achten?	37
Legen Sie sich eine professionelle Geschäftsausstattung zu	43
3. Wer sind Ihre Kunden und was wollen sie?	47
Finden Sie heraus, wer zu Ihrer Zielgruppe gehört	48
So finden Sie Ihre potenziellen Kunden	55
Exkurs: Zur Rechtslage bei der Akquise	59
Qualifizieren Sie Ihre Kontakte sorgfältig	61
Was kaufen Ihre Kunden?	62
Was wissen Sie über die Wünsche Ihrer Zielgruppe(n)?	66
So legen Sie den Preis für Ihre Leistung fest	69
4. Viele Wege führen zum Kunden	75
Nutzen Sie Messen für die Akquise	77
Vorträge und Seminare: Überzeugen Sie mit Ihrem Wissen	87

Beteiligen Sie sich an Akquise-Kooperationen	89
Wie Sie mit Pressearbeit Kunden gewinnen	93
5. So akquirieren Sie am Telefon	101
Nutzen Sie die Vorteile der telefonischen Kontaktaufnahme.....	103
Entwickeln Sie die richtige innere Haltung zur Telefonakquise	106
Ihr Telefonleitfaden: Wie Sie sicher Kunden gewinnen	110
6. Wie Sie per Brief Kontakt zu Ihren Kunden aufnehmen	121
Welche Faktoren bestimmen den Erfolg eines Mailings?	125
Erstellen Sie ein Angebot mit stimmigem Nutzenversprechen	128
Bauen Sie Ihre Briefe werbepsychologisch geschickt auf	129
Schreiben Sie so, dass Ihre Leser Sie verstehen	138
7. So funktioniert Akquise im Internet.....	143
Ihre Website ist Ihre virtuelle Visitenkarte.	144
Die wichtigsten Bestandteile eines Internetauftritts.	146
Machen Sie Ihre Website zum Akquise-Werkzeug	151
Wie Sie Kontakte über Ihre Homepage aufbauen	153
Wie Ihre Kunden Sie sicher im World Wide Web finden.....	156
So wird Ihre Akquise im Internet noch erfolgreicher	161
8. Setzen Sie auch auf Networking und Empfehlungen	163
Lassen Sie sich von Ihren Kunden empfehlen.....	164
Warum Networking die Akquise ankurbelt	167
Ein Wort zum Schluss	177