

Sind Sie frustriert von Ihrer Auftragslage?

So können Sie mehr Kunden akquirieren und profitable Aufträge gewinnen – dauerhaft!

Viele selbstständige Coachs, Berater, Trainer scheinen mit ihrer Akquise in diesen Tagen einfach nicht vom Fleck zu kommen. Zu wenig potenzielle Kunden zeigen Interesse an den Dienstleistungen und fordern Kostenangebote an. Oft werden nicht einmal kostenfreie Informationen und Aufforderungen richtig gut angenommen. Und wenn doch, ergeben sich daraus meist zu wenig konkrete Vorgespräche und in der Folge zu wenig Aufträge. Der Umsatz stagniert oder geht sogar zurück.

Das ist nicht nur frustrierend, sondern bringt auch die Existenz des Unternehmens in Gefahr.

Höchste Zeit, das Ruder herumzureißen und alles daran zu setzen, mehr Anfragen von Interessenten auszulösen. Es ist machbar: Sie können das Interesse an Ihren Leistungen erhöhen und mehr lukrative Aufträge hereinholen!

Was Sie brauchen, ist eine Riesenportion positive Energie, der starke Wunsch, dass mehr Menschen von Ihrem Know-how und Ihren Kompetenzen profitieren – und ein sicheres System, um kontinuierlich genug neue Kunden zu akquirieren.

Im VIVA-Akquise-Programm geht es genau um diese Herausforderung: Was können Sie dafür tun in einen Aufwärtstrend zu kommen und mehr Umsatz mit guten Aufträgen zu erzielen?

Vermeiden Sie die 7 größten Fehler kleiner Unternehmen bei der Akquise!

Fehler Nr. 1

Sie behandeln Fremde wie Fans – und Fans wie Fremde – statt potenzielle Kunden über mehrere Etappen vom schwach Interessierten bis zum Kauf-Interessenten zu führen.

Fehler Nr. 2

Sie setzen Ihre Expertise nicht selbstbewusst in Szene und informieren nicht ausführlich genug über Ihr Angebot.

Fehler Nr. 3

Sie halten sich dezent zurück und verzichten darauf, auf Ihrer Website, in E-Mails, Flyern etc. gezielt zu einem konkreten nächsten Schritt aufzufordern.

Fehler Nr. 4

Sie hoffen darauf, dass sich Interessenten von alleine bei Ihnen melden und scheuen Sie sich vorm Nachhaken und vor „Follow-up-Anrufen“.

Fehler Nr. 5

Sie führen zu wenig strukturierte, beratende Verkaufsgespräche mit qualifizierten Interessenten.

Fehler Nr. 6

Sie verzetteln sich, Sie verschieben zu viel auf Morgen, Sie bringen Akquise-Aktionen nicht zu Ende, weil Sie keine schriftlichen Akquise-Aktions-Pläne haben.

Fehler Nr. 7

Sie lassen sich zu schnell ins Boxhorn jagen. Dabei könnten Sie sich von Ihrer Unternehmensvision bei der Akquise beflügeln lassen!

Im VIVA-Akquise-Programm erleben Sie, wie Sie diese Fehler vermeiden. Wenn ein Berater für Finanzplanung, der plötzlich ganz von vorn beginnen musste, es geschafft hat, schaffen Sie es auch: Der Finanzberater kam auf mich zu, als er gerade durch einen Umzug und eine längere Auszeit wegen Krankheit so gut wie keinen Auftrag hatte. Er stand kurz davor, sich wieder nach einer Festanstellung umzuschauen. Aber dann hat er der Selbstständigkeit doch noch eine Chance gegeben und hat intensiv mit dem VIVA-Akquise-Programm gearbeitet. In mehreren Beratungsgesprächen haben wir gemeinsam seine Strategien festgelegt, Marketing-Texte verbessert und dafür gesorgt, dass er am Ball bleibt. Und siehe da: Plötzlich interessierten sich wieder viel mehr Personen für seine Leistungspakete und er kam wieder ins Verdienen. Das dauerte ein paar Wochen – aber seitdem klettert mein Kunde die Aufwärtsspirale stetig immer weiter nach oben.

Wer führt Sie durch das VIVA-Akquise-Programm? Mein Name ist Annja Weinberger – ich unterstütze kleine Unternehmen, die mit ihrem Marketing und ihrer Akquise feststecken und die mit authentischen Texten und Aktionen ihre Auftragslage verbessern wollen. Mehr über mich, meine Qualifikation als Marketing-Beraterin sowie Texterin und meine Services erfahren Sie im Internet unter www.annjaweinberger.eu

Bestellen Sie die ausführliche Beschreibung des VIVA-Akquise-Programms. Sie erhalten die ersten 3 Kapitel des Arbeitsbuchs kostenfrei zum Kennenlernen dazu!

Schicken Sie mir einfach eine E-Mail mit der Anfrage von Informationen zum VIVA-Akquise-Programm an: info@annjaweinberger.eu

Selbstverständlich können Sie mich auch anrufen, unter: 030 – 45 03 10 35.

Gerne sende ich Ihnen auch mein 24-seitiges E-Booklet „So positionieren Sie sich erfolgreich am Markt“

Fordern Sie meinen Gratis-Ratgeber jetzt an, indem Sie sich in meine E-Mail-Liste eintragen: www.annjaweinberger.eu/newsletter und Sie erhalten meinen Newsletter mit Tipps für glaubwürdige Marketing-Texte dazu.

Annja Weinberger Communications
Agentur für Authentische Kommunikation
Annja Weinberger (M.A.)