



«Der perfekte Akquise-Mix»

Wie Sie wirkungsvoll neue Kunden gewinnen

Inhaltsverzeichnis

1 	Einleitung	3
2 	Networking & Events	4
3 	LinkedIn und Social Selling	5
4 	Empfehlungsmarketing	6
5 	Telefonakquise	7
6 	LinkedIn und Social Selling	8
7 	Email-Automation	9
8 	Vergleichsmatrix der Methoden	10
9 	Branchenempfehlungen	11
10 	Aufbau des perfekten Akquise-Mixes	12
11 	Von der Theorie zur Praxis	13
12 	Implementierung mit IMPACT	14



Einleitung

In einer zunehmend dynamischen und wettbewerbsintensiven Wirtschaft ist die Neukundengewinnung entscheidend für das nachhaltige Wachstum eines Unternehmens.

Unabhängig davon, ob Sie im B2B- oder B2C-Bereich tätig sind oder ob Sie Investitions- oder Konsumgüter anbieten, die Wahl der richtigen Akquise-Methoden beeinflusst direkt Ihre Umsätze und Marktposition.

In diesem Whitepaper erhalten Sie einen Einblick in grundlegende Akquise-Methoden:

- Networking & Events
- Messen
- Empfehlungsmarketing
- Telefonakquise
- LinkedIn und Social Selling
- Email-Automation
- Vergleichsmatrix der Methoden
- Branchenempfehlungen
- Aufbau des perfekten Akquise-Mixes



Networking & Events

Die persönliche Ansprache potenzieller Kunden ist ein essenzieller Bestandteil erfolgreicher Vertriebsstrategien. Sie erfolgt auch im direkten Austausch auf Kongressen, Branchentreffen und Netzwerkevents. **Ziel ist es, durch gekonnte Aufhänger ins Gespräch zu kommen, Bedarfe zu identifizieren, Beziehungen aufzubauen und qualifizierte Termine für weiterführende Gespräche zu vereinbaren.**

Vorteile

- Vertrauensaufbau durch persönlichen Kontakt
- Direkter Zugang zu Entscheidungsträgern
- Stärkung der eigenen Marke

Nachteile

- Zeit- und kostenintensiv
- ROI nur schwer messbar
- Erfordert Charisma und Networking-Fähigkeiten

Risiken

- Teilnahme an falschen Events ohne relevante Kontakte
- Hohe Kosten ohne garantierten Erfolg
- Unprofessionelles Auftreten kann den Ruf langfristig schädigen

Mindset & Kompetenzen

- Authentizität und Charisma
- Kommunikationsstärke und offene Ausstrahlung
- Geduld, um langfristige Beziehungen aufzubauen
- Strategisches Denken zur Auswahl der richtigen Events

Zeitaufwand

- Vorbereitung
 - Teilnahme
 - Nachbearbeitung
- summieren sich auf mehrere Tage pro Event

Mehrwert

In Branchen wie Energie, Gesundheitswesen und Handel sind persönliche Kontakte entscheidend, da Entscheidungen häufig auf Vertrauen und langfristigen Beziehungen basieren.

Besonders geeignet für: Bank, Versicherung, Industrie, Handel, Energie, Gesundheit



Messen

Die Teilnahme an Messen bietet eine wertvolle Gelegenheit zur **direkten Kundenansprache und Leadgenerierung**. Im persönlichen Austausch lassen sich nicht nur neue Kontakte knüpfen, sondern auch bestehende Beziehungen vertiefen. Durch gezielte Gespräche und eine professionelle Präsentation des eigenen Angebots entsteht ein authentischer Zugang zu potenziellen Kunden.

Vorteile

- Hohes Vertrauen durch persönlichen Kontakt
- Produktpräsentationen in Echtzeit
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Nachteile

- Sehr hohe Kosten
- Hoher Vorbereitungs Aufwand
- ROI teilweise schwer messbar

Risiken

- Fehlende Besucherfrequenz kann zu Verlusten führen
- Unzureichende Nachbearbeitung lässt Potenziale ungenutzt
- Überlastung des Teams durch intensive Messephasen

Mindset & Kompetenzen

- Begeisterungsfähigkeit und Produktkenntnis
- Organisationstalent
- Stressresistenz während der Messe
- Hohe Präsentations- und Gesprächskompetenz

Zeitaufwand

- Wochenlange Vorbereitung
- Intensive Tage während der Messe
- Mehrere Tage Nachbereitung

Mehrwert

In der Industrie, im Handel und in der Informatik sind Messen wichtige Plattformen, um komplexe Produkte live zu präsentieren und Neukundenkontakte zu knüpfen.

Besonders geeignet für: Industrie, Handel, Informatik, Gesundheitswesen, Energie

REFERRAL POTENTIAL

Empfehlungsmarketing

Die Gewinnung neuer Kunden durch Empfehlungen von bestehenden Kunden oder Partnern ist eine besonders wirkungsvolle und vertrauensbildende Methode im Vertrieb. **Empfohlene Kontakte bringen bereits eine positive Grundhaltung** mit, was die Gesprächsbasis erleichtert und die **Erfolgsquote bei der Neukundengewinnung deutlich erhöht**.

Vorteile

- Hohe Glaubwürdigkeit
- Sehr hohe Abschlussquote
- Niedrige Kosten pro gewonnene Kunden

Nachteile

- Abhängig von aktiven Empfehlungen
- Schwer steuerbar
- Benötigt hohe Kundenzufriedenheit und loyale Partner

Risiken

- Fehlende Kontrolle über die Qualität der Empfehlungen
- Gefahr negativer Empfehlungen bei unzufriedenen Kunden
- Abhängigkeit von einzelnen Empfehlungsgebern

Mindset & Kompetenzen

- Kundenorientierung und Servicedenken
- Vertrauenswürdigkeit und Integrität
- Fähigkeit, ein Empfehlungsnetzwerk aufzubauen

Zeitaufwand

- Kontinuierliche Pflege von Kundenbeziehungen
- regelmässige persönliche Kontakte notwendig.

Mehrwert

Empfehlungen sind universell wertvoll, insbesondere in beratungsintensiven Branchen wie Finanzdienstleistungen oder Gesundheitswesen, wo Vertrauen entscheidend ist.

Besonders geeignet für: Alle Branchen



Telefonakquise

Die direkte telefonische Ansprache potenzieller Kunden stellt einen zentralen Bestandteil der aktiven Vertriebsarbeit dar. Dabei sollen die **Bedürfnisse identifiziert und qualifizierte Termine für weiterführende Beratung** oder Verkaufsgespräche vereinbart werden. Diese Form der Kontaktaufnahme ermöglicht eine persönliche Kommunikation, schafft Vertrauen und legt den Grundstein für eine erfolgreiche Kundenbeziehungen.

Vorteile

- Direkter Kundenkontakt
- Sofortiges Feedback
- Gut skalierbar
- Kosten im Vergleich zu anderen Methoden gering

Nachteile

- Hohe Ablehnungsquote
- Rechtliche Einschränkungen (DSGVO, UWG)
- Benötigt sehr gut geschulte Mitarbeitende

Risiken

- Negative Kundenerfahrungen können den Ruf des Unternehmens schädigen
- Rechtliche Konsequenzen bei Nichteinhaltung von Datenschutzgesetzen
- Überlastung der Mitarbeitenden bei hohem Druck und Zielvorgaben

Mindset & Kompetenzen

- Hohe Frustrationstoleranz
- Aktives Zuhören und empathische Gesprächsführung
- Abschluss- und Zielorientierung
- Fähigkeit, Einwände souverän zu behandeln

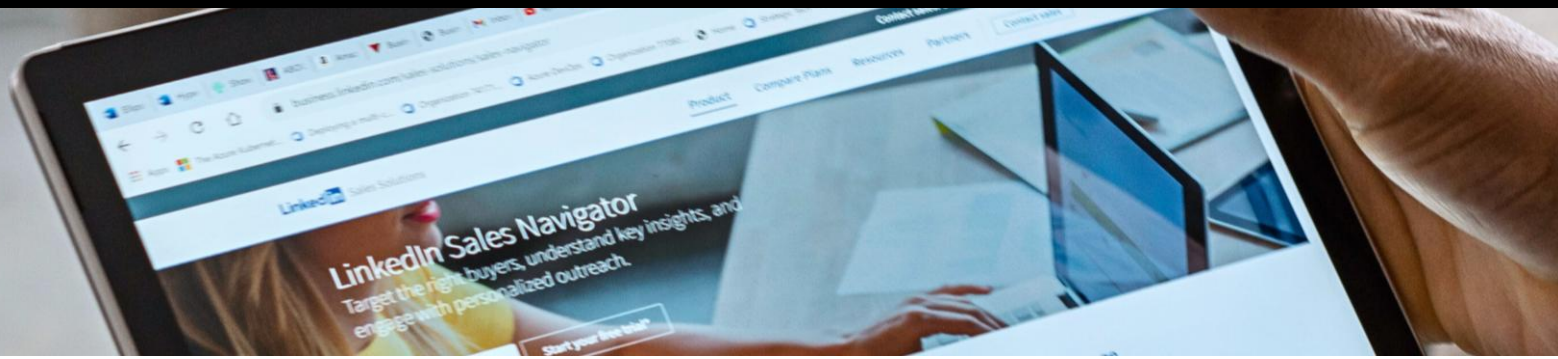
Zeitaufwand

- Wöchentlich mehrere Stunden erforderlich
- kontinuierliche Aktivität entscheidend für den Erfolg

Mehrwert

In Banken, Versicherungen und der Industrie bestehen oft klare Entscheidungswege und komplexe Produkte. Telefonische Beratung ermöglicht es, diese Produkte direkt zu erklären und Vertrauen aufzubauen.

Besonders geeignet für: Bank, Versicherung, Dienstleistungen, Industrie, Informatik



LinkedIn und Social Selling

LinkedIn bietet vielfältige Möglichkeiten zur **Leadgenerierung, Positionierung und gezielten Kontaktaufnahme**. Als digitale Plattform für Business-Netzwerke ermöglicht LinkedIn nicht nur den Aufbau einer starken persönlichen Marke, sondern auch die direkte Ansprache potenzieller Kunden und Partner. Durch strategisches Content-Sharing wird LinkedIn zu einem wirkungsvollen Werkzeug im modernen Vertrieb.

Vorteile

- Effizient und skalierbar
- Zielgerichtete Ansprache von Entscheidern
- Aufbau von Thought Leadership

Nachteile

- Benötigt kontinuierliche Pflege des Profils und regelmässige Content-Erstellung
- Konkurrenzdruck hoch
- Erfolgsquote variiert je nach Branche

Risiken

- Falsche Positionierung kann potenzielle Kunden abschrecken
- Unprofessionelle Kommunikation kann öffentlich sichtbar sein
- Abhängigkeit von der Plattform und deren Algorithmus

Mindset & Kompetenzen

- Digitale Affinität und Kommunikationsstärke
- Kontinuität und Geduld im Aufbau der Sichtbarkeit
- Fähigkeit, relevanten Content zu erstellen
- Strategisches Netzwerken

Zeitaufwand

- Tägliche Aktivität von 30-60 Minuten zur Profilpflege
- Wöchentliche Zeitblöcke für Content-Erstellung

Mehrwert

Gerade im B2B-Bereich, wie in der Informatik oder Industrie, ist LinkedIn ein wichtiger Kanal, um Entscheidungsträger direkt anzusprechen und Fachkompetenz zu demonstrieren.

Besonders geeignet für: Bank, Versicherung, Dienstleistungen, Industrie, Informatik



Email-Automation

Automatisierte E-Mail-Kampagnen sind ein wirkungsvolles Instrument zur **systematischen Leadgenerierung und nachhaltigen Kundenbindung**. Durch gezielte Ansprache, personalisierte Inhalte und zeitlich abgestimmte Versandlogiken lassen sich potenzielle Kunden effizient erreichen und bestehende Beziehungen pflegen. Der strukturierte Einsatz von Automatisierung ermöglicht eine skalierbare Kommunikation.

- Vorteile**
- Geringe Kosten pro Kontakt
 - Sehr gut skalierbar
 - Messbare KPIs (Öffnungsraten, Klicks, Conversions)

- Nachteile**
- Hohe Gefahr, als Spam wahrgenommen zu werden
 - DSGVO-Konformität muss sichergestellt werden
 - Geringe Abschlussquote ohne klare Segmentierung

- Risiken**
- Reputationsschäden durch Spam-Vorwürfe
 - Bussgelder bei DSGVO-Verstößen
 - Falsche Segmentierung kann Leads frustrieren
 - Mangelnde Wertschätzung bei anspruchsvollem Kundensegment

- Mindset & Kompetenzen**
- Grundlegendes Verständnis von Marketing-Automation
 - Fähigkeit zur Analyse und Optimierung von Kampagnen
 - DSGVO-Wissen

- Zeitaufwand**
- Initial hoher Aufwand für Setup und Segmentierung
 - Wöchentliche Optimierung

Mehrwert In nahezu allen Branchen bietet E-Mail-Marketing eine kostengünstige Möglichkeit, Interessenten regelmässig mit relevanten Inhalten anzusprechen.

Besonders geeignet für: Alle Branchen



Vergleichsmatrix der Methoden

	Kosten	Skalierbarkeit	Abschlussquote	Branchenbreite	Steuerbarkeit	Zeitaufwand	Risiko
Networking & Events	0	+	0	+	+	+	0
Messen	+	-	+	0	.	0	0
Empfehlung	-	-	++	++	-	0	-
Telefonakquise	0	+	0 bis +	+	0	0	0
LinkedIn / Social Selling	++	0	+	0	0	++	+
Email-Automation	-	++	-	++	+	-	0



Branchenempfehlungen

Ein erfolgreicher Akquise-Mix ist stark **branchenabhängig** und sollte individuell auf Marktgegebenheiten, Zielgruppenverhalten und Vertriebszyklen abgestimmt sein. Während digitale Kanäle in technologiegetriebenen Märkten dominieren, sind persönliche Kontakte in beratungsintensiven Branchen entscheidend. Die richtige Kombination aus Massnahmen richtet sich nach Zielgruppe, Vertriebsstruktur und Marktumfeld.

Banken & Versicherungen

- **Empfohlen:** LinkedIn, Telefonakquise, Empfehlungsmarketing
- **Mehrwert:** Hohe Komplexität der Produkte erfordert persönliche Beratung und vertrauensbildende Massnahmen.
- **Zusätzlich:** Networking auf Events **Weniger relevant:** Messen

Dienstleistungen

- **Empfohlen:** Empfehlungsmarketing, LinkedIn, Telefonakquise
- **Mehrwert:** Empfehlungsmarketing und Social Selling steigern Reichweite und Glaubwürdigkeit
- **Zusätzlich:** Email-Automation

Industrie & Handel

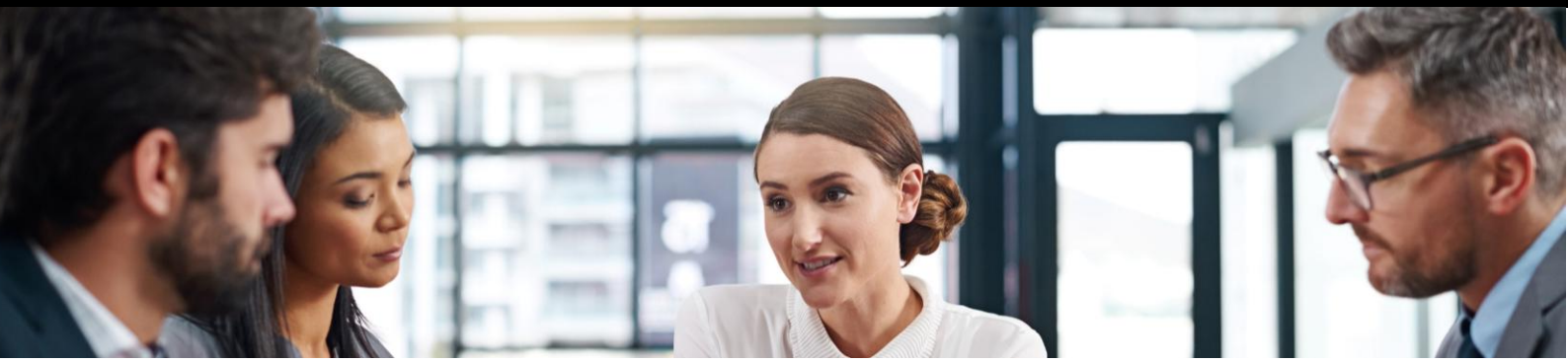
- **Empfohlen:** Messen, Telefonakquise, LinkedIn
- **Mehrwert:** Live-Präsentationen auf Messen schaffen Vertrauen in komplexe Produkte
- **Zusätzlich:** Networking

Informatik

- **Empfohlen:** LinkedIn, Email-Automation, Telefonakquise
- **Mehrwert:** Skalierbare digitale Kanäle sind ideal für die Ansprache technikaffiner Zielgruppen
- **Zusätzlich:** Messen

Energie & Gesundheit

- **Empfohlen:** Networking, Messen, Empfehlungsmarketing
- **Mehrwert:** Persönliche Kontakte und Vertrauen sind hier entscheidend für langfristige Kooperationen
- **Zusätzlich:** Telefonakquise



Aufbau des perfekten Akquise-Mixes

Ein erfolgreicher Akquise-Mix besteht aus einer **Kombination von mindestens drei Methoden**, die sich in ihren Stärken ergänzen:

- Digitaler Kanal (z. B. LinkedIn, Email-Automation)
- Persönlicher Kanal (z. B. Networking, Telefonakquise)
- Empfehlungsbasierter Kanal (z. B. Empfehlungsmarketing)

Schritte zur Entwicklung:

- Analyse der Zielgruppe und Entscheidungswege
- Realistische Einschätzung von Budget und Personal
- Auswahl der Methoden basierend auf der Unternehmensstrategie
- Testphase mit klaren KPIs
- Regelmässige Optimierung und Anpassung



Von der Theorie zur Praxis

Um die Theorie in die Praxis zu überführen, bietet benefitIMPACT verschiedene Workshops und Trainings an:

Workshop «The perfect Acquisition Mix»

Entwicklung eines individuellen Akquise-Konzepts

Training «Networking & Events»

Vom Small Talk zu Business Talk

Training «Erfolgreich Weiterempfehlungen generieren»

Referral-Potential erkennen und wirksam ausschöpfen

Messetraining «Wirksamer Messeauftritt»

Maximaler IMPACT auf Messen erzielen

Training «LinkedIn & Social Selling»

Aufbau und Optimierung eines professionellen Profils

Training «Akqui Power»

Souverän und effizient Kunden am Telefon gewinnen

Implementierung mit IMPACT

Die perfekte Akquise gibt es nicht von der Stange. Jedes Unternehmen muss seinen individuellen Mix aus traditionellen und digitalen Methoden finden.

Wer strukturiert vorgeht, das passende Mindset im Vertrieb fördert, Kompetenzen gezielt entwickelt, Risiken bewusst steuert und kontinuierlich optimiert, wird nachhaltig neue Kunden gewinnen und seine Marktposition festigen.

Gerne beraten wir Sie, wie Sie und Ihr Vertriebsteam die Akquise optimieren und noch mehr Kunden gewinnen.



**Kontaktieren
Sie uns**

Es freut uns,
Sie auf dem Weg zu
neuen Kunden
zu begleiten.

Ihr
benefitIMPACT Team

Auszug themenverwandter Bestseller

«Networking & Events»

Vom Small Talk zum Business Talk

Events, Kongresse und allgemein jede Veranstaltung mit vielen Teilnehmenden bietet das Potenzial, interessante Menschen kennen zu lernen. Falls Sie Events besuchen oder eigene Anlässe für Ihre Kunden durchführen, haben Ihre Kundenverantwortlichen eine ideale Gelegenheit, Beziehungen zu Kunden auf- und auszubauen.



«Wirkungsvoller Messeauftritt»

Ihre Mitarbeitenden machen den Unterschied!

Beim Betreten einer Messehalle tauchen Sie in eine Welt von Hunderten von Ständen ein, jeder mit seiner eigenen Geschichte und seinen individuellen Zielen. Messen bieten eine exzellente Gelegenheit, neue Kunden zu gewinnen, Produkte/Dienstleistungen zu präsentieren, Ihr Image zu verbessern oder wertvolle Kontakte zu knüpfen, um Ihr Netzwerk zu erweitern.



«Erfolgreich Weiterempfehlungen generieren»

Referral-Potential erkennen und wirksam nutzen

Zufriedene Kunden sind die besten Türöffner zu weiteren spannenden Kontakten und bieten ein grosses Potenzial. Um dieses zu nutzen und Weiterempfehlungen zu erhalten, benötigt es zwei Faktoren: Zufriedene Kunden und Berater mit einem systematischen Vorgehen. Wir unterstützen Sie, dieses Potential voll auszuschöpfen.



«Akqui Power»

Kaltakquise leicht gemacht

Die Telefonakquise ist die unbeliebteste Aufgabe im Verkauf. Im Training erlernen Ihre Mitarbeitenden die Kunst, Termine mit Neukunden zu vereinbaren. Wir garantieren Ihnen je nach Teilnehmerzahl eine fixe Anzahl neuer Kundentermine in Ihrer Zielgruppe, erfolgsbringende Techniken und eine gesteigerte Motivation Ihrer Mitarbeitenden für die Telefonakquise.



«Social Media Marketing»

Vom Small Talk zum Business Talk

Welche Social-Media-Plattform ist die richtige für Sie? Mit welchen Inhalten begeistern und überzeugen Sie Ihre potenziellen Kunden wirksam? Je nach Zielgruppe, Produkt und Dienstleistung sind andere Plattformen zielführend. Gerne zeigen wir Ihnen Ihre Möglichkeiten, Social Media in Ihrem Verkaufsprozess erfolgreich zu integrieren und zu nutzen.





benefit **IMPACT** AG
Zunstrasse 11
CH-8152 Glattbrugg
www.benefitIMPACT.ch
info@benefitIMPACT.ch
+41 44 55 22 380

Follow us

