

Vorbereitung Kaltakquise

Präzise Aussagen für die telefonische Kaltakquise, die sich gut einprägen und zur Routine werden, sind laut gesprochen zu üben. Dabei prüfen, ob Sie am Telefon auch gut und verständlich klingen.

Prägnante Darstellung meiner Idee/DL/Produkt/Firma in einem sehr kurzen Satz:

Daraus ergeben sich folgende Vorteile für meine Neukunden (mind. 3 angeben):

Dadurch entsteht folgender Nutzen für meine Neukunden (mind. 3 angeben):

Von meinem WBW unterscheide ich mich aus Kundensicht deutlich durch (USP vorhanden?):

Was ist für mich persönlich das Besondere der Idee/DL/Produkt? Gilt das auch für Neukunden?

Bestehende Kunden, die Referenz für Neukunden sein könnten und nicht deren WBW sind:
