

# Checkliste

## Mit Akquise & Kundenbindung zum Erfolg



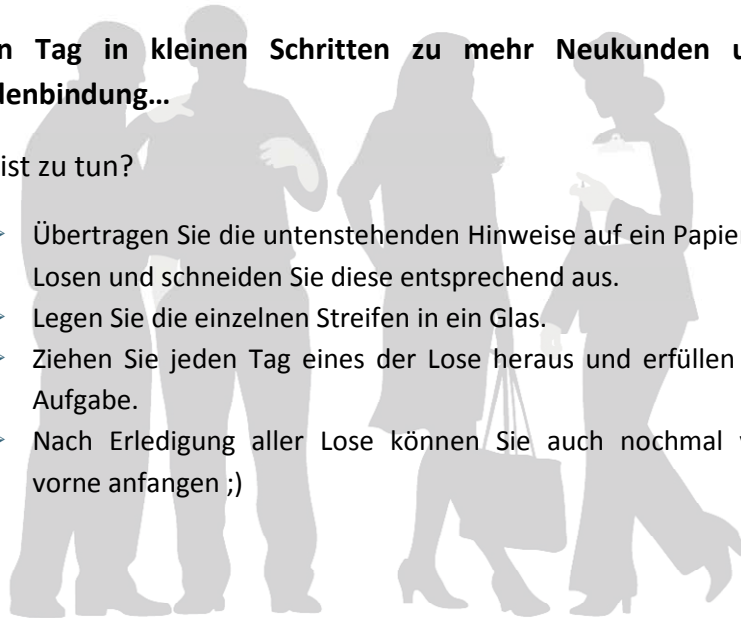
WiPeC - Experten für Vertrieb & Marketing 2.0

## Werden Sie jetzt aktiv für eine erfolgreiche Akquise & Kundenbindung!

**Jeden Tag in kleinen Schritten zu mehr Neukunden und  
Kundenbindung...**

Was ist zu tun?

- Übertragen Sie die untenstehenden Hinweise auf ein Papier zu Losen und schneiden Sie diese entsprechend aus.
- Legen Sie die einzelnen Streifen in ein Glas.
- Ziehen Sie jeden Tag eines der Lose heraus und erfüllen die Aufgabe.
- Nach Erledigung aller Lose können Sie auch nochmal von vorne anfangen ;)



<p>Bringen Sie sich bei einem Bestandskunden in Erinnerung (Anrufen)</p>	<p>Bedanken Sie sich durch eine Karte bei einem guten Kunden</p>	<p>Können Sie einem aktuellen Kunden eine zusätzliche Leistung anbieten?</p>
<p>Notieren Sie sich ½ Stunde neue Akquise-Ideen</p>	<p>Wer ist Ihr idealer Kunde? Notieren Sie 10 Eigenschaften!</p>	<p>Welches Angebot wollen Sie pushen? Und: Wie? – Aufschreiben!</p>
<p>Tragen Sie Ihr Unternehmen in 3 Internet-Verzeichnisse ein</p>	<p>Warum sollte man Sie beauftragen?</p>	<p>Nehmen Sie Kontakt mit einem potenziellen Neukunden auf</p>
<p>Unterbreiten Sie 2 Kunden ein ehrliches Kompliment.</p>	<p>Aktualisieren Sie Ihre „Über mich-Seite“</p>	<p>Bitten Sie 3 Kontakte um eine Empfehlung (Testimonial)</p>
<p>Arbeiten Sie eine Marketing-Idee für nächsten Monat aus</p>	<p>Musterbriefe lesen und optimieren</p>	<p>Sind Ihre Preise gut? Zu niedrig? Überprüfen!</p>
<p>Nehmen Sie Kontakt zu 2 Multiplikatoren auf</p>	<p>Notieren Sie 10 Experten-Tipps für Ihre Kunden</p>	<p>Welches Schnupperangebot für Interessenten könnten Sie anbieten?</p>
<p>Bei aktuellen Projekten, die ins Stocken geraten sind - jetzt nachhaken</p>	<p>Könnten Sie ein Bündelangebot anbieten?</p>	<p>Optimieren / Überprüfen Sie Ihre Logo-Betreffzeile</p>
<p>Schreiben Sie einen Kommentar in ein Blog oder Forum</p>	<p>Was könnte ein Mehrwert für Ihre Zielgruppe sein? Idee notieren!</p>	<p>Schicken Sie 5 Ihrer besten Kunden ein kleines Dankeschön</p>

# Über die Autoren

## Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.



Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende

Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Elisabeth und René Penselin führen ihr Unternehmen nach dem Motto „nicht fragen, geht das, sondern: wie geht das?“.



Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website <http://www.kundengewinnung-im-internet.com>.

**Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an [info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)**

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!

# Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0  
Elisabeth & René  
Kronenstraße 61  
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41  
[info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)  
[www.wipec.de](http://www.wipec.de)  
[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)

