

# Vertrieb und Kundenakquise



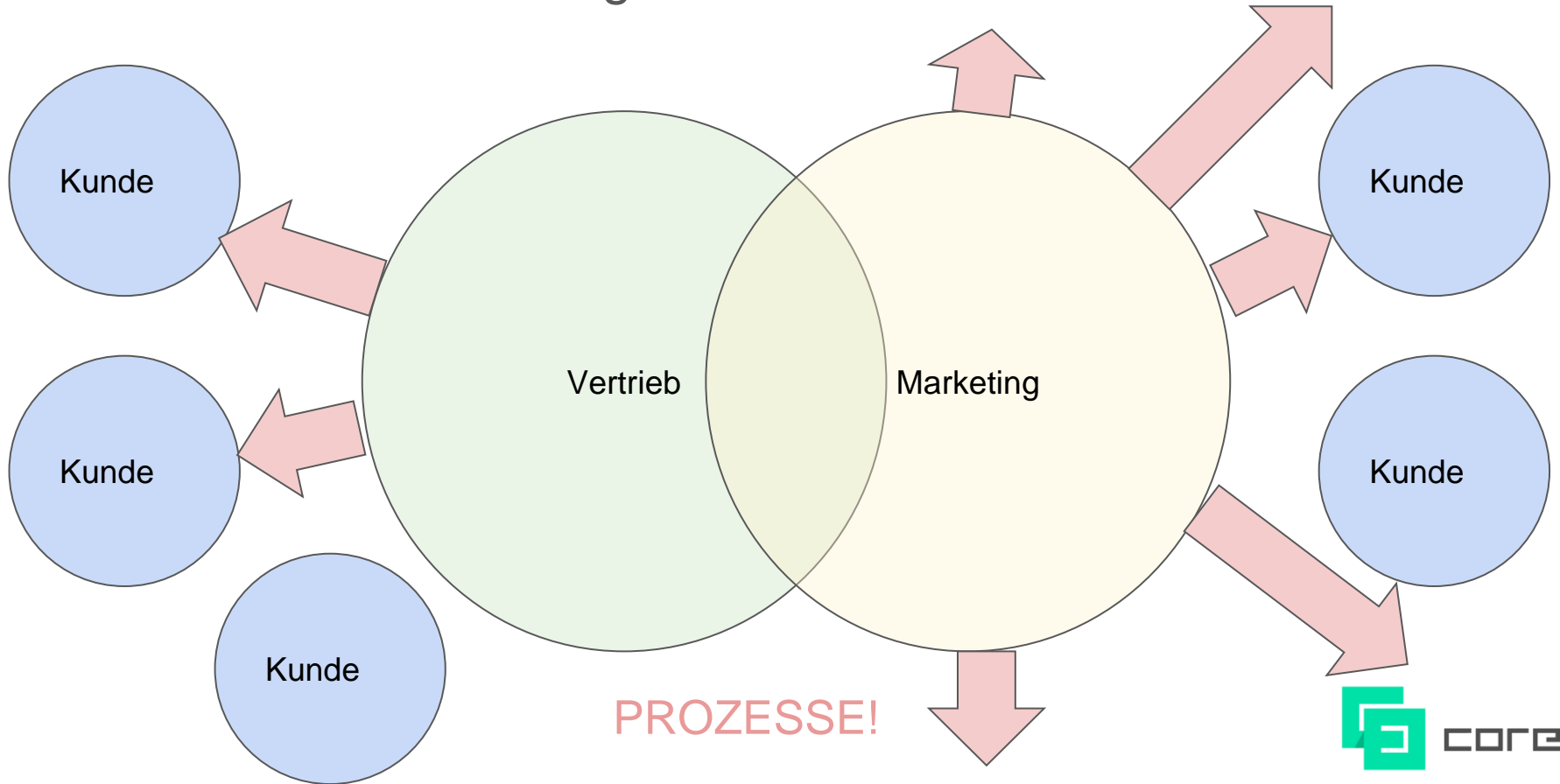
**Ivan Kravchenko**

*Geschäftsführer und Gründer  
von CoreWillSoft GmbH*

# Plan

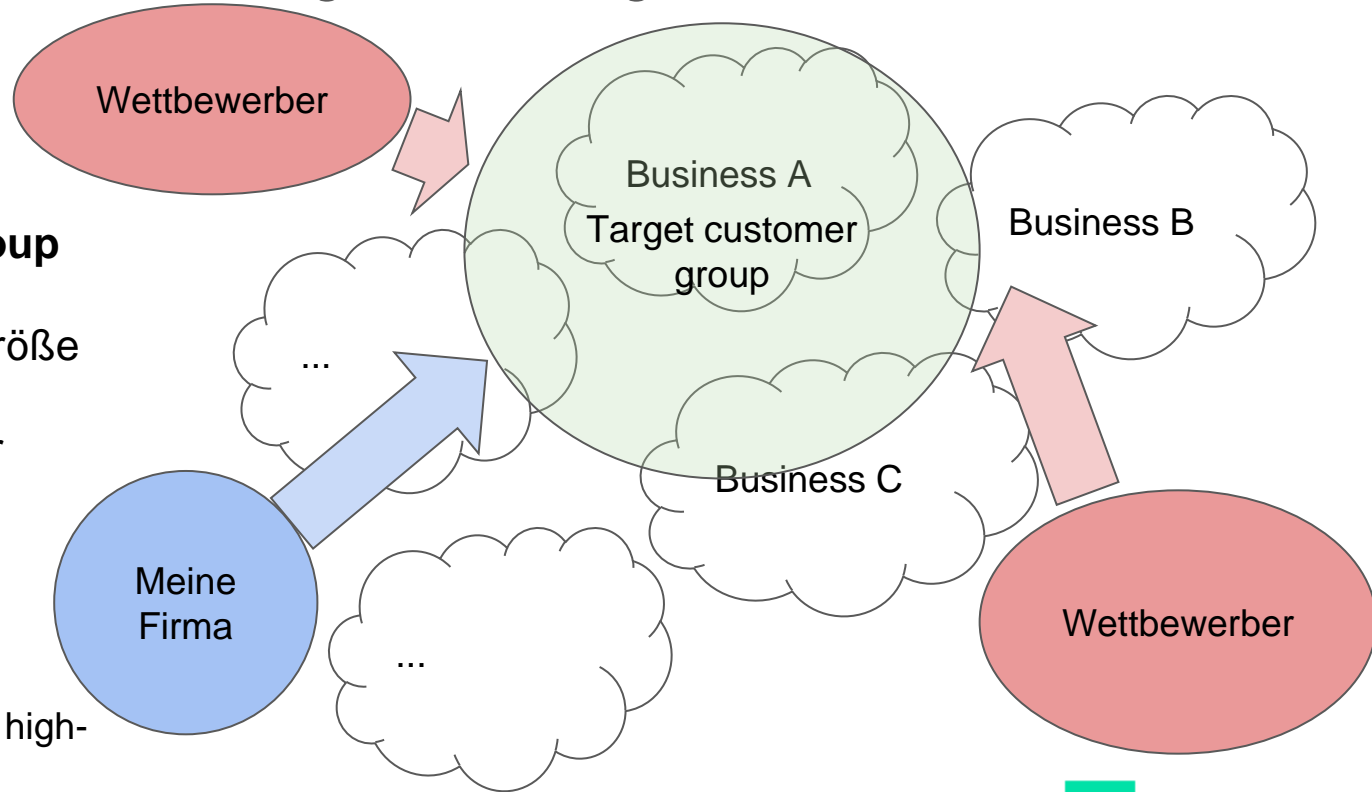
- Vertrieb vs. Marketing. Worauf soll ich mein Fokus setzen?
- Marktanalyse. Wo bin ich eigentlich tätig und was machen meine Kunden?
- Vertriebsstrategie definieren. Warum ich?
- Vertriebsplan festlegen und umsetzen. Wie mache ich das?

# Vertrieb vs. Marketing. Worauf soll ich mein Fokus setzen?



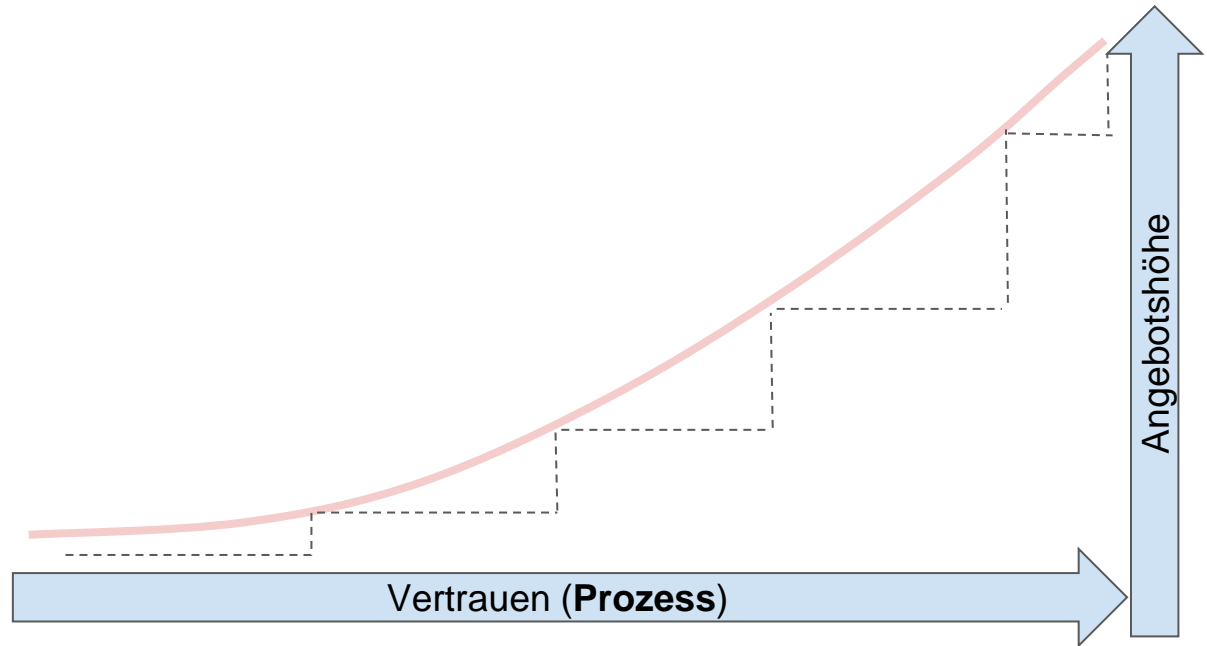
# Marktanalyse. Wo bin ich eigentlich tätig und was machen meine Kunden?

- **Stärken & Schwächenanalyse**
- **Target customer group**
  - Branche
  - Unternehmensgröße
  - Umsatzgröße
  - Ansprechpartner
  - Keywords
- **Wettbewerbsanalyse**
  - **Pricing Strategy**
    - Low (Billig)
    - Mittel (wie üblich)
    - Hoch (top Service, high-End)



# Vertriebsstrategie definieren. Warum ich? Verkaufsstrahl.

- Bedarf
- Relevanz
- Vertrauen
  - Sieger
  - Referenzen
  - Garantien
  - Gemeinsame  
bekanntschaften



# Vertriebsstrategie definieren. Warum ich? Der Plan. Teil 1.

- Eigene Darstellung für die Zielgruppe optimieren
  - Vertrauen
  - Beispiele
  - Positionierung
- Adressenrecherche
  - Datenbanken wie Wer zu Wem <https://www.wer-zu-wem.de>
  - SaaS wie Echobot <https://www.echobot.de>
  - Messen
  - Verbände
  - Zeitschriften
  - etc.

# Vertriebsstrategie definieren. Warum ich? Der Plan. Teil 2.

- Kontaktaufnahme
  - Anruf
    - Selber
    - Mitarbeiter wie Student, Telefonistin
    - Call center z.B. MAXTEAM Deutschland GmbH
  - Mail
  - LinkedIn
  - Xing
  - Messe
  - Post
  - Google, Facebook, Instagram ads
- CRM Einführung (Excel, Pipedrive, Hubspot, Salesforce, etc.)
- Kontakt Strasse (Pipeline) aufbauen wie z.B.
  - Kontakt aufgenommen
  - Präsentation gesendet
  - Terminvereinbarung
  - Termin (Telefonat bzw. Video bzw. persönlich)
  - Angebot
  - Verhandlungen

Was tue ich jetzt?  
Fragen?