



# ANGEBOT



## KOMPASS SELBSTÄNDIGKEIT “KUNDEN GEWINNEN & BINDEN”

LEISTUNG	BESCHREIBUNG	PREIS
Ankommen	Wo stehen Sie? Was ist Ihre Vision? Standortbestimmung: Was beschäftigt Sie wirklich?	
Prozessoptimierung	Analyse der Aufgaben und Prozesse im Unternehmen. Identifikation von unnötigen Tätigkeiten, Streichen und Verschlimmern von Abläufen.	
Neu denken & priorisieren	Neustrukturierung der Aufgaben nach Relevanz. Priorisierung nach Zeit, Nutzen und Umsatzpotenzial. Fokus auf das Wesentliche.	
Wunschkunden definieren	Erarbeitung eines klaren Wunschkundenprofils. Wer passt wirklich zu Ihrem Angebot und bringt langfristigen Umsatz?	
Kunden gewinnen & finden	Strategien zur aktiven Kundengewinnung. Wo finden Sie Ihre Wunschkunden und wie erreichen Sie diese gezielt?	
Altkunden binden	Entwicklung konkreter Maßnahmen zur Kundenbindung. Bestehende Kontakte reaktivieren und langfristige Beziehungen aufbauen.	

LEISTUNG	BESCHREIBUNG	PREIS
Umsatzziele messbar machen	Definition konkreter Umsatzziele. Analyse von Zeitaufwand, Ressourcen und realistischen Umsatzpotenzialen.	
Vorbereitung „Tag der offenen Tür“	Planung und strukturierte Vorbereitung der Veranstaltung: Zielsetzung, Kundenansprache, Ablaufplanung und vertriebliche Maßnahmen.	
Vertriebliche Unterstützung am	Persönliche Unterstützung vor Ort zur Kundengewinnung, Gesprächsführung und Vertriebsaktivitäten während der Veranstaltung.	