

## Checkliste Neukundengewinnung

Haben Sie Ihren Markt und das Marktumfeld gründlich analysiert? (Wer sind Ihre Wettbewerber? Welche Gefahren drohen? Welche Chancen bieten sich Ihnen? Welche Restriktionen gilt es zu beachten?)	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Ihre Zielgruppen klar definiert? (Alter, Region, Einkommen, Funktion im Unternehmen, usw.)	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Ihre Ziele klar und messbar definiert?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie für jede Zielgruppe geeignete Strategien und Maßnahmen erarbeitet?	<input type="checkbox"/>
Liegen Ihnen alle notwendigen Informationen vor, um erfolgreich neue Kunden zu gewinnen?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Zeitspannen definiert, innerhalb derer Sie telefonisch nachfassen, falls ein potentieller Kunde noch nicht abgeschlossen hat?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie einen Telefonleitfaden erstellt, der Sie beim Telefonat mit potentiellen Kunden unterstützt?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie alle Daten definiert, die wertvoll für Ihre Kundendatenbank sind und Sie bei weiteren Marketingmaßnahmen wirkungsvoll unterstützen?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Kennzahlen definiert, mit Hilfe derer Sie den Erfolg Ihrer Maßnahmen überprüfen können?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Maßnahmenpakete erarbeitet, die Ihre neuen Kunden zu Stammkunden machen?	<input type="checkbox"/>