

Quick Check Akquisestärke

| | Aussage | Beurteilungskriterien | | | | | Punktwert der eigenen Beurteilung |
|----|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
| | | trifft voll zu 5 | trifft zu 4 | trifft teilw. zu 3 | trifft wenig zu 2 | trifft gar nicht zu 1 | |
| 1 | Die Zahl Ihrer (bekannten) Potenzialkunden ist ca. 50 x größer als die Zahl Ihrer Kunden | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 2 | Sie messen permanent den Anteil der Angebote an Neukunden, hinsichtlich Zahl und Volumen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 3 | Die Akquise durch vertriebs-fremde Mitarbeiter wird systematisch unterstützt und honoriert | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 4 | Alle Interessenten und Potenzialkunden werden in einem separaten System regelmäßig gepflegt | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 5 | Sie nutzen Ihre Kundenbasis aktiv zur Gewinnung neuer Kunden und messen den Erfolg | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 6 | Abgeleitet aus der Kündiger-Analyse werden regelmäßig Programme zur Kunden-Rückgewinnung durchgeführt | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 7 | Sie führen jährlich eine Kundensegment-Analyse durch, um die Akquise-Effizienz zu erhöhen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 8 | Ihre Vertriebsziele enthalten einen Anteil hinsichtlich der Gewinnung neuer Kunden | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 9 | Im Vertriebsmeeting bildet die Neukunden-Akquise einen festen Bestandteil der Agenda | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 10 | Sie nutzen mehr als 5 Plattformen zur Kundenansprache | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 11 | Ihre Akquise-Unterstützung kann auf die Vertriebsmensen angepasst werden | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 12 | Ihre Vertriebsleute erhalten mindestens alle 2 Jahre ein Auffrischungs-Training | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

Gesamtscore

Wenn Sie Ihren Akquise-Wert mit anderen Unternehmen anonymisiert vergleichen möchten, schicken Sie uns bitte eine Email: info@opusvendenti.de