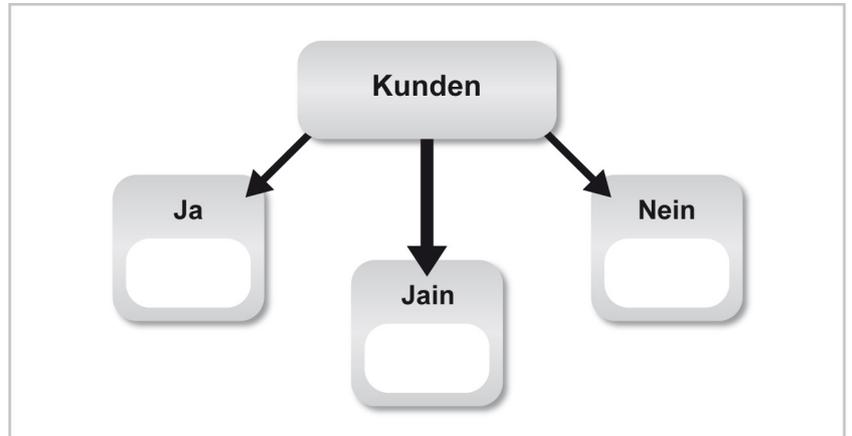


Schätzen Sie mal: Wie viel Prozent Ihrer Anrufe entfallen auf Ja-Kunden? Tragen Sie diese Zahl in das Feld unter „Ja-Kunden“ in der Grafik rechts ein. Die meisten meiner Trainingsteilnehmer schreiben eine Zahl zwischen 1 und 5 % ans Flipchart. Wie viele sind es bei Ihnen?



Jetzt schätzen Sie mal den Anteil der Nein-Kunden an Ihren Kaltakquise-Telefonaten ein. Bitte beachten Sie:

Diese Zahl wird für gemeinhin mit 30 bis 50 % viel (!) zu hoch eingeschätzt. Die meisten von uns schließen in der Akquise aus einem „Nein“ auf einen Nein-Kunden. Das ist, wie im Hörbuch besprochen, natürlich nicht korrekt. Schätzen Sie also realistisch: Wie viele wirklich harte Abblocker sind bei Ihnen im Schnitt dabei? Tragen Sie diese Zahl bitte oben im Feld ein. Wenn Ihre Zahl höher als 20 % ist, nehmen Sie sich nochmals eine Minute und überlegen, ob das wirklich zutrifft.

Die Differenz von 100 % minus der Prozent-Zahl Ihrer Ja-Kunden minus der Prozent-Zahl an Nein-Kunden ergibt nun Ihren Prozentsatz an Jain-Kunden. Tragen Sie auch diese Zahl ein! Wahrscheinlich sind es zwischen 70 und 90 %, oder?

Bei den Jain-Kunden liegt Ihr größtes Akquise- und Steigerungspotenzial! Bei den Jain-Kunden müssen Sie ansetzen, diese gilt es künftig zu Terminen bzw. Anfragen zu konvertieren! Die Jain-Kunden können Sie alle kriegen.

Jetzt wünsche ich Ihnen weiterhin viel Freude mit meinem Hörbuch!