

Dein Gratis-  
BOOKLET



# 42 AUßERGEWÖHNLICHE AKQUISEWEGE

für Agenturen und Dienstleister

-  OHNE ADS-BUDGET
-  OHNE REICHWEITE
-  OHNE AUFQUATSCHEN



**ERFAHRE, WIE WIR MIT  
DIESEM STUHL ÜBER  
100.000,00 € UMSATZ  
GEMACHT HABEN.**



# VORWORT

Erfahre in diesem Booklet, wie du es als Agentur oder Dienstleister schaffst, jeden Monat neue Kunden zu gewinnen, ohne jemandem etwas aufzuquetschen.

Hol dir Inspiration durch neue Akquiseansätze und gewinne mit einem Lächeln neue Kunden - ohne Hau-Drauf-Verkauf und nervigem Klinkenputzen.

**Bereits über 17.000 Seminar-Teilnehmer\*Innen sind von meinen Methoden begeistert. Seit 10 Jahren begeistere ich Menschen mit meinem neuartigen Vertriebsansatz. Vielen Dank für dein Vertrauen.**

Nimm mit meinen Akquisewegen aus dieser exklusiven Checkliste dein Glück selbst in die Hand. Starte noch heute und stelle die Auslastung deiner Mitarbeiter sicher. Entdecke spielend-leichte und aktuelle Akquisewege, die dir die erste Hürde nehmen und dich überzeugend und auf deine Weise Abschlüsse generieren lassen. Mit diesen Akquisewegen kannst du dir deine Wunschkunden aussuchen und deinen Fokus endlich wieder auf dein Hauptgeschäft legen.

Ich wünsche dir von Herzen viel Spaß dabei.

Schön, dass du da bist!

Herzlichst

*Dem Bastian*



## Gender-Hinweis <3

Bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in diesem Buch wird meist die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung selbstverständlich grundsätzlich für alle Geschlechter.



# WER IST BASTIAN EIGENTLICH?

Hi, ich bin Bastian.

Wenn du mich fragen würdest: "Wer bist du eigentlich?" Dann würde ich dir sicherlich erzählen, dass Schule nie wirklich mein Ding war. Ich hatte schwerste Neurodermitis und war dadurch Außenseiter. Ich musste mich durchkämpfen und Menschen weg von meiner Haut von meiner wahren Persönlichkeit überzeugen. So lernte ich, Menschen für mich zu gewinnen. Ich begann zu verkaufen - auf meine Art.

Mein Vater war selbständig, das Geld war immer knapp und ich entschied mich, dass es mir einmal anders gehen sollte. So wurde ich trotz 3 Punkten in Mathe: Banker.

Ich lernte die Vertriebswelt kennen und, naja, an "The Wolf Of Wallstreet" war schon etwas dran. Von schmierig-gelackt bis pushy Hard-Selling war alles dabei. Das waren zwar nicht alle, aber eine Art zu verkaufen, die zu mir passte, konnte mir keiner zeigen. Ich wollte meinen eigenen Weg finden!

Ich fragte mich immer und immer wieder, wie ich selbst beraten werden wollte. So lernte ich von den besten Trainer:innen: Meinen Kunden.

Ich wollte weg vom Hau-Drauf-Verkaufen, hin zu Spaß und Leichtigkeit auf beiden Seiten. Mein Kunde sollte kaufen dürfen und nicht müssen. Verrückter Weise - für viele andere - war ich so erfolgreicher als die Anderen und das nur durch einen inneren Haltungswechsel.

Ich studierte, machte hochwertige Trainer- und Coaching-Ausbildungen und wurde Verkaufstrainer für die Bank.

2017 entschied ich mich, mein eigenes Ding durchzuziehen und begleite seit jeher als Mentor, Trainer und Speaker Agenturen, Dienstleister, Mittelstand und Konzerne zu ihren Wunschkunden. Ich stehe für eine neue Ära im Verkauf und schaffe revolutionäre Weiterbildungsformate mit einer großen Vision:  
**Sales is fun (again).**

Du möchtest mehr über mich erfahren?  
Dann hör' dir gern eine meiner Podcastfolgen an...



WAGEN &

WACHSEN





## Für wen sind diese außergewöhnlichen Akquisewege?

Agenturen und Dienstleister mit einem hochwertigen Angebot, die im B2B:

- zu wenig Neukunden gewinnen und sich bei der Akquise unwohl fühlen
- sich aus Leidenschaft selbstständig gemacht haben, sich aber noch nach Ihren Traumkunden sehnen
- keine regelmäßige und verlässliche Akquise betreiben, aber schneller wachsen wollen



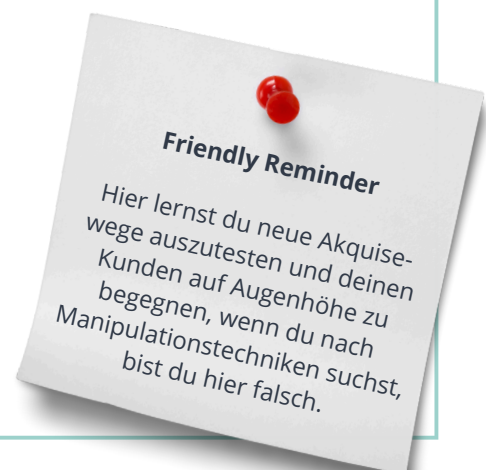
## Was erwartet dich?

- Nimm mit neuen Akquisewegen aus dieser exklusiven Checkliste dein Glück selbst in die Hand. Starte noch heute und stelle die Auslastung deiner Mitarbeiter sicher.
- Entdecke spielend-leichte und aktuelle Akquisewege, die dir die erste Hürde nehmen und dich überzeugend und auf deine Weise Abschlüsse generieren lassen.
- Mit den 42 Akquisewegen aus dem PDF-Dokument kannst du dir deine Wunschkunden aussuchen und deinen Fokus endlich wieder auf dein Hauptgeschäft legen.



## Achtung! Diese außergewöhnlichen Akquisewege sind nichts für:

- Angestellte Berater und Verkäufer im Massengeschäft
- Firmen unter 100.000 EUR Jahresumsatz
- Firmen, die nur B2C akquirieren wollen
- Wer statt Eigenakquise lieber Social Ads schalten will und sich die Zeit nehmen mag sich das Know How anzueignen sowie genug Budget dafür übrig hat
- Wer statt Akquise lieber Social Selling und tägliches Posten betreiben möchte, um Reichweite aufzubauen





# LOS GEHTS. HIER KOMMEN BASTIANS 42 AUSSERGEWÖHNLICHE AKQUISEWEGE

## AKQUISEWEG 1

BIETE DEINEM WUNSCHKUNDEN DEINE DIENSTLEISTUNG (ODER EINEN TEIL DAVON) EINMALIG PRO BONO (ODER VERGÜNSTIGT) AN, ABER NUR IM AUSTAUSCH FÜR EINE FALLSTUDIE MIT (VIDEO-)REFERENZ. NUTZE DIESE FALLSTUDIE DANACH FÜR DIE AKQUISE NEUER KUNDEN.



## AKQUISEWEG 2

STATT DEINEN POTENZIELLEN KUNDEN STUMPFER COPY & PASTE MESSAGES MIT CALENDLY LINKS AUF LINKEDIN ZU SENDEN, DIE WEDER INDIVIDUELLEN MEHRWERT BEINHALTEN NOCH VERTRAUENSBIEDERND SIND, NUTZE DAS GEHEIMNIS VON "GEBEN STATT NEHMEN!", UM INTERESSE AN DIR UND DEINER DIENSTLEISTUNG ZU ERZEUGEN. SETZE DEINEN KUNDEN SOMIT DIREKT IN DAS ERGEBNIS, WAS ER HÄTTE, WENN ER MIT DIR ARBEITEN WÜRD. ALSO GEHE AKTIV IN VORLEISTUNG UND SCHENKE EINFACH EINE WIRKLICH MEHRWERTIGE CHECKLISTE, VORLAGE, FALLSTUDIE, REPORT, VIDEO O. Ä. UND VERLINKE ZU DEINER LANDINGPAGE. HAT DEIN GEGENÜBER GRUNDSÄTZLICH INTERESSE WIRD ER ES SICH ANSCHAUEN.



## AKQUISEWEG 3

SENDE DEINEM WUNSCHKUNDEN EINE ANALOGE VOICE MIT EINER GRUSSKARTE MIT SPRACHAUFZEICHNUNG ODER EINER GRUSSKARTE MIT SOUNDFILE VON DIR, EINEM SONG, PODCAST-AUSSCHNITT UVM. SO ERHÄLT DEIN WUNSCHKUNDE EINEN PERSÖNLICHEN GRUSS UND KANN SICH VIEL GREIFBARER EINEN EINDRUCK ÜBER DEINE PERSON MACHEN.



## AKQUISEWEG 4

DU MAGST NOCH EINEN DRAUFSETZEN? SENDE DEINEM WUNSCHKUNDEN EINE [VIDEOKARTE](#) MIT DEINEM VIDEOPITCH, EINEM PERSÖNLICHEN VIDEOGRUSS, EINER FALLSTUDIE ODER EINEM PRODUZIERTEN VIDEO FÜR EINEN KUNDEN, WENN DU Z.B. EINE FILMAGENTUR BIST - BESSER KANNST DU DEINEN KUNDEN NICHT IN DAS ERGEBNIS SETZEN, WAS ER VON EINER POTENZIELLEN ZUSAMMENARBEIT HABEN KÖNNTE.



## AKQUISEWEG 5

IN ZEITEN VON EINFACH ZU VIELEN E-MAILS IST DIESER HACK SCHON WIEDER AUSSERGEWÖHNLICH: SCHREIB' DOCH MAL EINEN [HANDSCHRIFTLICHEN](#) "LIEBESBRIEF" AN DEINEN WUNSCHKUNDEN. HANDSCHRIFTLICH VERFASSTE MAILINGS WERDEN VON DURCHSCHNITTLICH 99% DER EMPFÄNGER GELESEN UND ERREICHEN BIS ZU 126 % [HÖHERE CONVERSIONRATES](#) ALS KLASSISCHE DRUCKSENDUNGEN (LT. [CMC-DIALOGPOST-STUDIE 2020](#))

## AKQUISEWEG 6

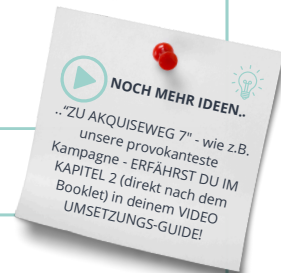
STATT EINEM LIEBESBRIEF SENDE DEINEN KUNDEN EINE ANALOGE "LIEBESBOTSCHAFT" MIT EINEM [HAPTISCHEN HERZ MIT MITMACHEFFEKT](#), WEIL DER KUNDE DAS HERZ DRÜCKEN MUSS, UM DEINE INDIVIDUELLE NACHRICHT ABZUHÖREN. KITSCHIG? ICH FINDE ES GROSSARTIG - DIE KINÄSTHETEN UNTER UNS LIEBEN ES.



# HIER KOMMT DIE AUFLÖSUNG DES TITELBLATTES...

## AKQUISEWEG 7

SENDE DEINEM ENTSCHEIDER EINEN A4 BRIEF IN EINER FALTTASCHE, ABER OHNE WERBUNG VON AUSSEN UND ADRESSIERE IHN ALS "PERSÖNLICH", DAMIT ER IHN ÜBERHAUPT ÖFFNET. LEGE EINE HAPTISCHE VERKAUFSHILFE BEI, DIE SICH METAPHORISCH - AUCH IN DEINEM BETREFF - AUF DEN MEHRWERT DEINER DIENSTLEISTUNG BEZIEHT ODER DEN PAIN DEINER KUNDEN UNTERSTREICHT. HIER EIN BSPL. FÜR MEINE ERFOLGREICHSTE AKQUISEKAMPAGNE, DIE UNS ÜBER 100.000,00 EURO UMSATZ EINGESPIELT HAT. WIR HABEN JEDEM BRIEF AN UNSERE KUNDEN DIESEN PLASTIKSTUHL BEIGELEGT UND JEWEILS EIN STUHLBEIN ABGESÄGT. IM BETREFF STAND DANN "IST IHR MARKANTEIL AUCH AM KIPPELN?" (NATÜRLICH DOPPELDEUTIG!) .. WEITERE IDEEN ZU UNSERER PROVOKANTESTEN KAMPAGNE UND VIELE ZUSATZIDEEN ERHÄLTST UND SIEHST DU IN DEINEM VIDEO-UMSETZUNGSGUIDE, DEN ICH EXTRA FÜR DICH AUFGENOMMEN HABE!



## AKQUISEWEG 8

MIETE DIR EINEN AD-TRUCK, PACK' DEINE LOVE-  
MESSAGE AN DEINEN WUNSCHKUNDEN DARAUF,  
FAHRE ZU DEINEM KUNDEN INS HAUPTQUARTIER,  
UM IHN PERSÖNLICH VOR ORT ANZUSPRECHEN,  
STELL DEINEN TRUCK VOR ORT AB ODER FAHRE  
HERAUF UND HERUNTER UND BEGLEITE DIESE  
AKQUISE LIVE IM SOCIAL-MEDIA, UM DIGITALE  
PRÄSENZ AUFZUBAUEN UND DEN CEO  
DAZUZUBRINGEN ÖFFENTLICH ZU REAGIEREN.  
(SO AKQUIRIERTE EINER MEINER PODCAST-GÄSTE  
BENJAMIN SOGAR ABOUTYOU AUS HAMBURG)

## AKQUISEWEG 9

SCHREIBE EIN BUCH, EINEN BRANCHEN-REPORT O.Ä. UND  
SENDE ES DEINEM KUNDEN MIT DEN WORTEN: "HABE BEIM  
LESEN AN DICH/SIE GEDACHT." DER EMPFÄNGER WIRD SICH  
NUN DIE GANZE ZEIT FRAGEN, WER DU BIST. HERRLICH.





## AKQUISEWEG 10

WERBE IN REGIONALEN PRESSEERZEUGNISSEN UND BUCHEN DOCH MAL EINEN ARTIKEL-SLOT IN EINER REGIONALEN ZEITUNG. NUTZE DIESEN ARTIKEL DANN FÜR DEINE AKQUISE NEUER KUNDEN, WEIL ER DEINE KOMPETENZ UNTERSTREICHT. (FÜR DEN ARTIKEL IM BILD L.U. WURDE ICH GEFRAGT UND INTERVIEWT)

## AKQUISEWEG 11

SCHREIBE EINE KOLUMNE ODER EINEN ARTIKEL IN EINER FACHZEITSCHRIFT DEINER BRANCHE. ZEITSCHRIFTEN SIND HEUTE SO DANKBAR FÜR WERTVOLLEN CONTENT.



## AKQUISEWEG 12

BESTELLE AUFMERKSAMKEITSTARKE POP-UP-PRÄSENTER-FLYER ODER NUTZE POP-UP-KARTEN UND SENDE SIE DEINEN WUNSCHKUNDEN. ALS REISEAGENTUR WÜRDE ICH DIESE (SIEHE BILD) WÄHLEN UND SCHREIBEN "WIR BRINGEN SIE SOGAR INS ECHTE ROM. INTERESSANTE?"

## AKQUISEWEG 13

BUCHEN GANZ GEZIELT EIN GROSSES WERBEPLAKAT IM GEWERBEGEBIET DEINER POTENZIELLEN TOP-KUNDEN MIT DEINEM GESICHT UND DEINER RUFNUMMER /QR-CODE UND SCHAU, WER DEIN GESICHT NACH 14 TAGEN SO SEHR NICHT MEHR ERTRAGEN KANN, DASS ER SICH DIREKT BEI DIR MELDET. SPASS! ZUMINDEST ABER KONDITIONIERST DU DEINEN POTENZIALKUNDEN UNTERBEWUSST MIT DIR, WAS DIR BEI DEINEM FOLLOW-UP -CALL HELFEN WIRD.







## AKQUISEWEG 14

FÜHRE ERFOLGSBILANZGESPRÄCHE MIT DEINEN BESTANDSKUNDEN, UM NEUE ODER VERÄNDERTE BEDARFE ZU SCHAFFEN. DIE MEISTEN MACHEN DEN FEHLER IMMER MIT NEUKUNDENAKQUISE ANZUFANGEN, DIE VIEL AUFWENDIGER IST. VIEL KLÜGER IST ES, SEINE BESTANDSKUNDEN ZU AKQUIRIEREN. HAST DU BEREITS DAS GESAMTE POTENZIAL ALLER DEINER KUNDEN ZU 100 % AUSGESCHÖPFT?

## AKQUISEWEG 15

NUTZE AKTIVES WEITEREMPFEHLUNGSMANAGEMENT UND BITTE DEINEN BESTANDSKUNDEN DICH AKTIV WEITERZUEMPFEHLEN. GUTE KUNDEN UND TOLLE MENSCHEN KENNEN ANDERE GUTE KUNDEN UND TOLLE MENSCHEN! HAST DU DAFÜR SCHON EINEN PROZESS?



## AKQUISEWEG 16

SCHREIBE EINEN WIRKLICH MEHRWERTIGEN NEWSLETTER, UM DEINE BESTANDSKUNDEN WEITER MIT DIR ZU KONDITIONIEREN ODER NEUE KUNDEN AUF DICH AUFMERKSAM ZU MACHEN.

## AKQUISEWEG 17

MACHE DEINEN EIGENEN INTERVIEW-PODCAST. ABER NICHT FÜR DIE REICHWEITE SONDERN ZUM NETZWERKAUFBAU DURCH DIE GÄSTE, DIE DU EINLÄDST. WÄHREND EINER FOLGE ENTSTEHT KRASSES VERTRAUEN WODURCH DEINE KUNDEN DICH WEITEREMPFEHLEN ODER DICH AM ENDE SOGAR DIREKT EINKAUFEN. UND GANZ NEBENBEI DIENST ES DEINER MARKENBILDUNG, ERHÖHT DEINE KOMPETENZ. MEHR AUFMERKSAMKEIT UND ZEIT DEINER POTENZIALKUNDEN ERHÄLTST DU DURCH KEINEN ANDEREN KANAL. (HIER IM BILD MIT RALF RANGNICK - FÜR ALLE FUSSBALL-FANS)





## AKQUISEWEG 18

MACHE DEINEM KUNDEN EIN GESCHENK, WELCHES MIT DEINER ARBEIT IM ZUSAMMENHANG STEHT UND WAS ER DIREKT NUTZEN KANN. "GESCHENKE MACHEN" IST NICHT NUR EINE SPRACHE DER LIEBE, SONDERN AUCH ETWAS, WOGEGEN MAN SICH SCHLECHT WEHREN KANN. NOCH BESSER: BEI DEINEM KUNDEN ENTSTEHT DER VERKAUFSPSYCHOLOGISCHE EFFEKT DER REZIPROZITÄT, DAS PRINZIP DER GEGENSEITIGKEIT ODER DES SICH-REVANCHIEREN-WOLLENS. DAS MACHT JEDEN FOLLOW-UP ULTRALEICHT.

HIER EIN BSPL.: EINER MEINER KUNDEN IM HOLZHANDWERK FERTIGTE HOCHWERTIGE BAUSTEINE, DIE ER DANN SALES TEAM - LEITERN SENDETE, UM DEN MANCHMAL LÄNGEREN SALES-PROZESS DER VERTRIEBLER MIT DEN KUNDEN HAPTISCH ZU VERDEUTLICHEN UND SO EIN GEFÜHL DES "ETWAS-GESCHAFFT-ZU-HABEN" AUSZULÖSEN. JEDER STEIN STAND DANN FÜR EINEN KONTAKT UND AM ENDE WAREN ALLE STOLZ, WAS SIE DOCH ALLES GESCHAFFT HATTEN. EINE VIELZAHL AN KUNDEN NAHMEN DEN KONTAKT DANN PROAKTIV AUF, ALLEIN UM SICH ZU BEDANKEN UND FRAGTEN DANN NATÜRLICH: "WARUM SCHENKEN SIE MIR DAS?" UND SCHON HAST DU EINEN GUTEN START.

## AKQUISEWEG 19

GEHE AKTIV IN KOOPERATION MIT ANDEREN DIENSTLEISTERN UND ZAHLE IHNEN EINE PROVISION FÜR JEDEN ZUSTANDE GEKOMMENEN AUFTRAG, Z. B. 10 %, DAMIT SIE MOTIVIERT SIND, DICH AKTIV WEITERZUEMPFEHLEN UND SO AUTOMATISCH FÜR DICH ZU AKQUIRIEREN.





## AKQUISEWEG 20

PRÜFE DEINE MÖGLICHKEITEN, WIEDERVERKÄUFER EINZUSETZEN UND MACHE SIE ZU DEINEN SALES PARTNERN. FÜR DIE TRAINER\*INNEN MEINER WEITERBILDUNGS-AKADEMIE ENTERTRAINED® BIN ICH IN VIELEN FÄLLEN Z. B. DEREN WIEDERVERKÄUFER ODER SALES PARTNER. ICH VERKAUFE DEREN DIENSTLEISTUNG AN UNSERE KUNDEN WEITER - SO PROFITIEREN BEIDE SEITEN: SIE SPAREN SICH AKQUISE- UND OPERATIVE KOSTEN UND ENTERTRAINED® VERDIENT AN DER VERMITTLUNG.

## AKQUISEWEG 21

SENDE DEINEM KUNDEN EIN LOOM VIDEO INDEM DU EINEN VERMEINTLICHEN BLINDSPOT AUFDECKST UND DIREKT DEINE LÖSUNG DAZU AUFZEIGST. EINE WEBSITE-, BRANDING-, SEO-, ADS- ODER YOUTUBE-AGENTUR KÖNNTE SO GANZ EASY DIREKT Z. B. ANHAND DER WEBSITE DAS PROBLEM AUFZEIGEN UND DIE LÖSUNG ERKLÄREN. WIEDER GREIFT DAS GESSETZ VON "GEBEN STATT NEHMEN!" DEIN KUNDE LERNT DICH DIREKT PERSÖNLICH KENNEN, ER KANN BESSER EINSCHÄTZEN, OB DU MEHRWERTIG FÜR IHN BIST UND MÖCHTE DEIN KUNDE MEHR DAZU WISSEN, DARFST DU IHN GERN ZU EINEM ZOOM CALL O. Ä. EINLADEN

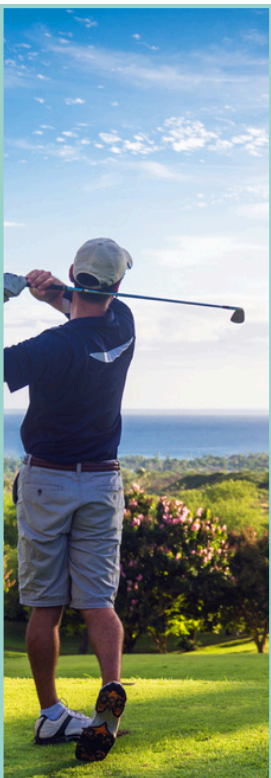


## AKQUISEWEG 22

SCHENKE ODER SENDE DEINEM WUNSCHKUNDEN EIN INDIVIDUELLES GESCHENK, WAS SEINER GRÖSSTEN VORLIEBE ENTSPRICHT.

HIER EIN BSPL.: ICH WOLLTE EINEN ERFOLGREICHEN UNTERNEHMER ALS KUNDEN GEWINNEN UND WEISS ÜBER DIE MACHT EINES INDIVIDUELLEN GESCHENKS. ICH HÖRTE SEINEN PODCAST UND ERFUHR, DASS ER PAULANER SPEZI LIEBT - ALKOHOL ABER VERACHTET. ALS ICH DANN ALS GAST IN SEINEN PODCAST EINGELADEN WURDE, BRACHTE ICH IHM EINE GEKÜHLTE SPEZI MIT. SEINE BEGEISTERUNG WAR SPÜRBAR. NOCH IM PODCAST ÄUSSERT ER DEN WUNSCH, OB ICH NICHT AUCH SEINE MITARBEITER IM SALES SCHULEN KÖNNTE.

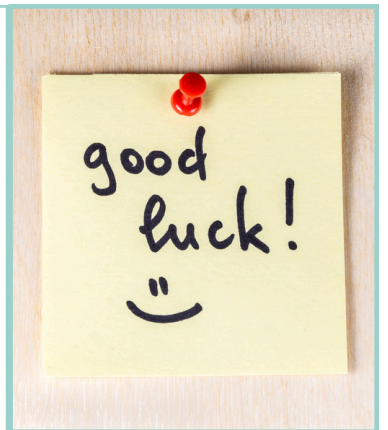
ANDERES BSPL.: LIEBT DEIN POTENZIELLER KUNDE GOLF, SENDE IHM EIN PAAR GEBRANDETE UND GUTE GOLFBÄLLE. BEIM AUFTEEN WIRD ER IMMER WIEDER AN DICH DENKEN. (VERBINDE DIESEN AKQUISEWEG GERN MIT PUNKT 7 "HAPTISCHE VERKAUFSHILFE")





## AKQUISEWEG 23

PERSÖNLICHKEIT FIRST! WENN DU DEINEM KUNDEN SCHON EINEN FLYER O. Ä. SENDEN WILLST, DANN BITTE MIT Z. B. EINEM HANDGESCHRIEBENEN POST-IT DARAUFG (DAFÜR GIBT ES SOGAR SCHREIBDIENSTLEISTER, DIE DIR DIESE ARBEIT ABNEHMEN UND MITHILFE VON SCHREIBROBOTERN, DIE IN DER LAGE SIND HANDSCHRIFT ZU IMITIEREN ODER MIT AUSGEBILDETEN PERSONEN, DIE IN SCHÖNSCHRIFT GEÜBT SIND, ARBEITEN)



## AKQUISEWEG 24

DEIN UMFELD IST DEIN GRÖSSTER FAN - NUTZE ES! AM BESTEN KÖNNEN DIE MENSCHEN FÜR DICH AKQUIRIEREN, DIE DICH UND EURE DIENSTLEISTUNG AM BESTEN KENNEN UND HOCHGRADIG MIT DIR IDENTIFIZIERT SIND. SCHEUE DICH DESHALB NICHT AKTIV NACH UNTERSTÜTZUNG ZU FRAGEN, DICH BEI PASSENDER GELEGENHEIT AN DIE RICHTIGEN WEITERZUEMPFEHLEN. GGF. KANNST DU SIE AUCH BITTEN DEINE DIENSTLEISTUNG EINMAL ZU TESTEN, UM DICH IN DEINEM WACHSTUM ZU UNTERSTÜTZEN - SO ERFAHREN SIE - WENN MÖGLICH - NATÜRLICH AM BESTEN, WAS IHR KÖNNT UND ES FÄLLT IHNEN LEICHTER ANHAND DES EIGENEN ERLEBENS DEINE DIENSTLEISTUNG WEITERZUEMPFEHLEN.

## AKQUISEWEG 25

NUTZE DIE RICHTIGEN NETZWERK EVENTS, UM DEINE WUNSCHKUNDEN DIREKT ODER INDIRECT ZU ERREICHEN. ACHTUNG, WIEDER GILT: ZIEL BESTIMMT METHODE. NICHT JEDES NETZWERK(-EVENT) IST DAS RICHTIGE FÜR DICH. ENTSCHEIDE WEISE UND GEHE SORGSAM MIT DEINER RESSOURCE ZEIT UM. AUF DEM EVENT VERTEILE BITTE KEINE VISITENKARTEN MEHR, DIE FLIEGEN EH NUR IN DEN MÜLL. SAMMLE VIEL LIEBER DIREKT WHATSAPP-KONTAKTE EIN, INDEM DU NOCH IM GESPRÄCH EINE SCHNELLE WHATSAPP SENDEST. SO BIST DU DIREKT AUF DEM HANDY DEINES KONTAKTES. ICH HOLE MIR SOGAR DAS OKAY FÜR EIN GEMEINSAMES SELFIE UND SENDE DAS FOTO DIREKT IM ANSCHLUSS MIT EINEM NETTEN "WIE SCHÖN DICH KENNENGELERNT ZU HABEN."





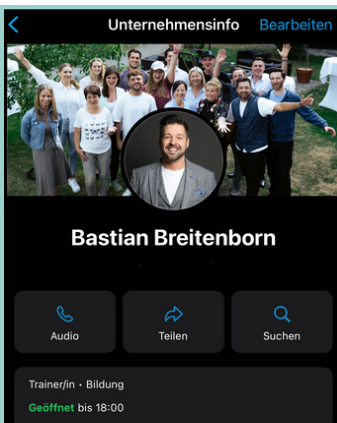


## AKQUISEWEG 26

SOCIAL MEDIA ALS AKQUISEWEG? DAUERT, ABER GEHT. NUR DANN, BITTE ERSTENS DEN KANAL, WO SICH DEINE ENTSCHIEDER AUCH WIRKLICH AUFHALTEN UND ZWEITENS FAST AUSSERGEWÖHNLICH: LIEBER EINEN KANAL RICHTIG BESPIELEN ALS VIELE HALBGEWALKT.

## AKQUISEWEG 27

VIDEO(MARKETING)-AKQUISE IS KING! PRODUZIERE EINEN VIDEO PITCH MIT Eurer STORY UND DIENSTLEISTUNG UND BINDE ES AUF Eurer DAZU PASSENDEN WEBSITE EIN ODER HOLE DIR AKTIV VIDEO-TESTIMONIALS VON DEINEN ZUFRIEDENEN BESTANDSKUNDEN - DEREN WORTE AKQUIRIEREN AUTOMATISCH FÜR DICH. STATISTIKEN ZUM VIDEOMARKETING HABEN ERGEBEN, DASS IN EINE ZIELSEITE EINGEBETTETE VIDEOS DIE CONVERSION-RATES UM BIS ZU 80% STEIGERN KÖNNEN.



## AKQUISEWEG 28

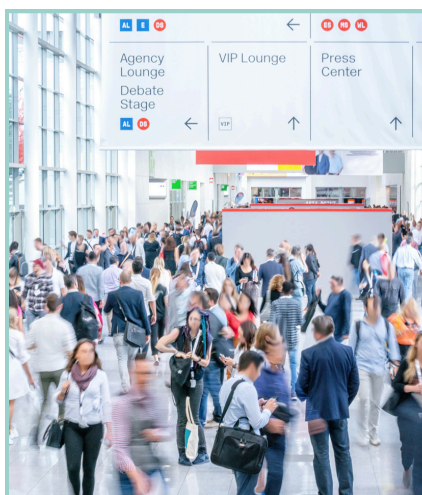
NUTZE WHATSAPP FOR BUSINESS FÜR DEINE BESTANDSKUNDENAKQUISE, UM DIREKT MIT DEINEN ENTSCHIEDERN IN KONTAKT ZU GEHEN UND ZU BLEIBEN. BESPIELE DEINE STORYS MIT NEWS, TRENDS, MEHRWERTEN, FÜLLE DEN WHATSAPP KATALOG MIT DEINEN PRODUKTEN ODER SCHREIBE DEINEN EIGENEN BROADCAST ALS ALTERNATIVE ZUM NEWSLETTER UND LADE DEINE KEY ACCOUNTS DAZU EIN.



## AKQUISEWEG 29

JE NACH GRÖSSE DEINES WUNSCHKUNDEN KANN AUCH EINE ANSPRACHE VOR ORT EIN ERFOLGREICHER AKQUISEWEG SEIN. ABER: ENTWEDER DU RUFST VORHER AN UND MACHST EINEN TERMIN MIT DEM ENTSCHEIDER VOR ORT, DAMIT DEIN WEG NICHT UMSONST WAR ODER DU ÜBERLEGST DIR ETWAS, WIE DU VOR ORT IN ERINNERUNG BLEIBST (KOMBINIERE ES DANN MIT EINEM DER ANDEREN AKQUISEWEGE Z. B. EINEM PERSÖNLICHEN GESCHENK, UM DIE AUFMERKSAMKEIT ZU BEKOMMEN, DIE DIR GEBÜHRT), NUR MINDESTENS DEN VERANTWÖRLICHEN FÜR DEIN THEMA SOLLTEST DU DANN VOR ORT ERFRAGEN UND DEINEN FOLLOW-UP-ANRUF IM NACHGANG ANKÜNDIGEN.

HIER EIN PRAXISBSPL.: EINER MEINER KUNDEN HATTE EINE SYMPATHISCHE ZAHNLÜCKE. SEINE VERTRIEBS-ASSISTENZ HAT DANN IM NACHGANG ANGERUFEN MIT DEN WORTEN "ICH BIN VORNAME NACHNAME DIE ASSISTENZ VON DEM JUNGEN MANN MIT DER ZAHNLÜCKE, DER DIE TAGE BEI IHNEN WAR UND..." - IN EINER SOLCHEN KOMBINATION WIRST DU AUCH MIT DIESEM WEG ERFOLGREICH SEIN.



## AKQUISEWEG 30

"DIE MESSE IST TOT, LANG' LEBE DIE MESSE!" GEH' ALS AUSSTELLER AUF BRANCHENRELEVANTE MESSEN ODER EVENTS, WO DEINE ZIELGRUPPE SICH AUCH WIRKLICH BEWEGT. VORAB ÜBERLEGE DIR EINEN GUTEN CATCH, UM VOR ORT INTERESSENTEN ZU GEWINNEN UND KONTAKTDATEN ZU ERHALTEN, WIE Z. B. EIN WIRKLICH MEHRWERTIGES GEWINNSPIEL, DEIN BUCH ALS GESCHENK IM AUSTAUSCH FÜR DEREN KONTAKT O. Ä.

## AKQUISEWEG 31

BUCH' DIR HOCHWERTIGE WEITERBILDUNGEN, MASTERMINDS ODER MENTORINGS, ACHTUNG: MIT SINN UND VERSTAND! NATÜRLICH NUR, WENN ES DICH AUCH INHALTLICH IN DEINER AKTUELLEN HERAUSFORDERUNG WEITERBRINGT. DAS GENIALE AN DIESER ART VON WEITERBILDUNG? ERSTENS LERNST DU - MIT DEM RICHTIGEN LERNBEGLEITER (HIER IM BILD MIT RENÉ BORBONUS) - WAHNSINNIC VIEL FÜR DICH DAZU UND ZWEITENS: WER IST DENN AUF EINER EINER SOLCHEN HOCHWERTIGEN WEITERBILDUNG? NATÜRLICH NUR MENSCHEN UND UNTERNEHMEN, DIE SICH DIESE AUCH LEISTEN KÖNNEN UND DAMIT HÖCHSTWAHRSCHEINLICH AUCH GRUNDSÄTZLICH DEINE DIENSTLEISTUNG. AUS JEDER WEITERBILDUNG GEWINNE ICH GANZ AUTOMATISCH NOCH DAZU KUNDEN, WEIL SIE MICH VOR ORT ERLEBEN, DADURCH VERTRAUEN ENTSTEHT UND ICH DANN GANZ OFT GEFRAGT WERDE: "BASTIAN, KANNST DU NICHT AUCH UNSER SALES TEAM ZU DIESEM "KAUFEN LASSEN" STATT "VERKAUFEN" BEGLEITEN?" (MAL GANZ VON DEM NETZWERK, WAS DU DIR IN DIESEN FORMATEN AUFBAUEN KANNST ABGESEHEN)

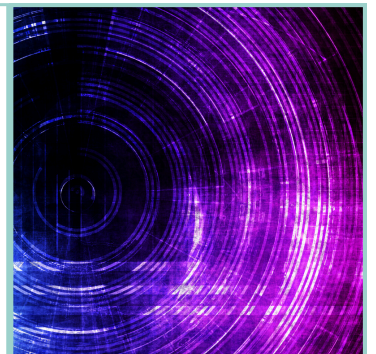


## AKQUISEWEG 32

FÜR MANCHE DIENSTLEISTUNGEN GIBT ES AGENTUREN, DIE DICH GEGEN EINEN ABSCHLAG MIT FREUDE UND GANZ AUTOMATISCH MIT ANFRAGEN VERSORGEN. PRÜFE GERN AUCH EINMAL FÜR DICH, WELCHE MÖGLICHKEITEN SICH DIR HIER BIETEN.

## AKQUISEWEG 33

NUTZE GÄNGIGE ONLINE-PORTALE DEINER BRANCHE, UM DEINE DIENSTLEISTUNG ZU OFFERIEREN UND SO KONTINUIERLICH UND OHNE EIGENEN AUFWAND ANFRAGEN ZU GENERIEREN. STELLE IN EINEM ERSTEN QUALIFIZIERUNGS-CALL SICHER, DASS DER INTERESSENT SICH DEINE DIENSTLEISTUNG AUCH LEISTEN KANN.







## AKQUISEWEG 34

VERBÄNDE UND VEREINE KÖNNEN SUPER SPANNEND SEIN, WENN SIE DIE RICHTIGEN FÜR DICH SIND. NUR MITGLIED ZU SEIN BRINGT DICH ALLERDINGS NICHT WEITER. ES ERFORDERT KONTINUIERLICHE TEILNAHME UND PFLEGE, DAMIT VERTRAUEN ENTSTEHT UND DU AKTIV WAHRGENOMMEN WIRST. DAS HEISST AUCH ZEIT! SPANNENDE VERBÄNDE SIND SICHERLICH VIP-CLUBS VON BEKANNTEN SPORTMANNSCHAFTEN, UNTERNEHMERVERBÄNDE, WIRTSCHAFTSCLUBS O. Ä.

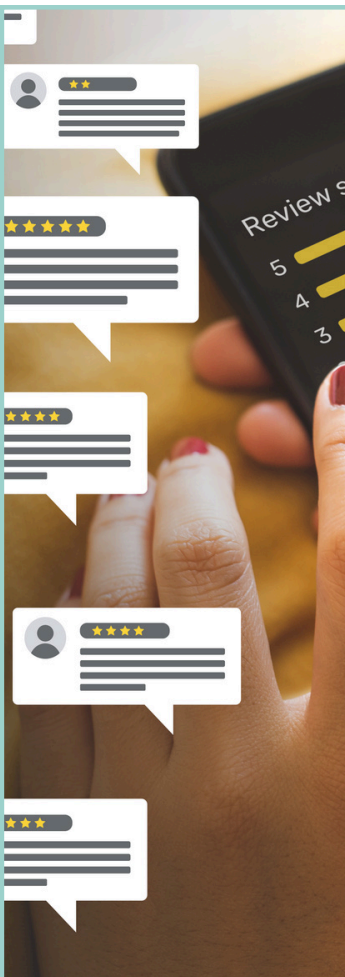
## AKQUISEWEG 35

TAUSCHE EIN SPONSORING VON VERANSTALTUNGEN ODER EVENTS, WO DEINE ZIELGRUPPE SICH AUFHÄLT, GEGEN DIE MÖGLICHKEIT DICH IM RAHMEN DER VERANSTALTUNGEN DANN AUCH ZEIGEN ZU DÜRFEN. DEINE DIENSTLEISTUNG SOLLTE DANN FÜR DIE BESUCHER SEHR GREIFBAR UND MEHRWERTIG ZU SPÜREN SEIN.



## AKQUISEWEG 36

80 % DER MENSCHEN PRÜFEN EINE DIENSTLEISTUNG HEUTE ONLINE, BEVOR SIE SIE IN ANSPRUCH NEHMEN. KENNST DU SELBST VON DIR, STIMMT'S? PFLEGE ALSO DEINE BEWERTUNGSPORTALE WIE PROVEN EXPERT, GOOGLE MY BUSINESS (GOOGLE REZENSIONEN), KUNUNU, TRUSTED SHOPS UVM. DU HAST SUPER BEWERTUNGEN? HOL' DIR MEHR DAVON. SOLLTE EINMAL EINE WENIGER GUTE BEWERTUNG DABEI SEIN, WIRD SIE SICH WENIGER STARK AUF DEINEN DURCHSCHNITT AUSWIRKEN. DU HAST WENIGE BEWERTUNGEN? BITTE DEINE BESTANDSKUNDEN DICH AKTIV ZU BEWERTEN, SENDE IHNEN DIREKT DEN LINK, DAMIT ES MÖGLICHSST NIEDERSCHWELIG IST. MIT STERNEN ALLEIN KANN NIEMAND ETWAS ANFANGEN. BITTE SIE ALSO DIREKT IHREN EINDRUCK Eurer ZUSAMMENARBEIT ZU FEEDBACKEN. WO STAND DIE PERSON DAVOR? WO STEHT SIE JETZT? WIE HAT ES SICH ANGEFÜHLT? ANWORTE AKTIV AUF DEINE REZENSIONEN. DEINE POTENZIELLEN KUNDEN LESEN GENAU, WAS DU SCHREIBST, WIE INDIVIDUELL DU ES TUST UND SCREENEN FÜR SICH OB SIE DIR VERTRAUEN KÖNNEN. AUCH WAS VERGANGENE MITARBEITENDEN ÜBER DICH UND DIE UNTERNEHMENSKULTUR AUSSAGEN, IST FÜR DIE AKQUISE SUPER WICHTIG. KEIN KUNDE MÖCHTE GERN EINEN PARTNER, DER SEINE MITARBEITENDEN AUSBEUTET O. Ä.





## AKQUISEWEG 37

SCHON EINMAL GEGOOGLT UND AUF EINEM BLOGEINTRAG GELANDET? BLOGGEN UND SEO KANN TOTAL SINN ERGEBEN. SICHER FINDEST DU AUF YOUTUBE ODER IM INTERNET HOW-TO-ANLEITUNGEN. SO WIRST DU EHER GEFUNDEN. NACHTEIL: DAUERT EINE GANZE WEILE ES AUFZUBAUEN UND DANN AUCH VON GOOGLE UND CO. INDIZIERT ZU WERDEN.



## AKQUISEWEG 38

VERANSTALTE EIGENE EVENTS ODER GALAS, UM DEIN NETZWERK ZU VERNETZEN ODER AUSZUBAUEN. ICH HABE Z. B. AUS MEINEM PODCAST WAGEN & WACHSEN EIN PRÄSENZFORMAT ENTWICKELT: *WAGEN & WACHSEN - DAS CHARITY-NETZWERK-EVENT*. EIN EVENT, WO ICH ALLE MEINE PODCAST-GÄSTE, MEINE GROSSKUNDEN UND MEIN NETZWERK EINMAL IM JAHR IN EINER HIGHCLASS LOCATION ZUSAMMENBRINGE UND WIR NOCH DAZU FÜR EIN HERZENSPROJEKT SPENDEN. ALLEIN IN DEN ERSTEN ZWEI JAHREN KONNTEN WIR SO SCHON ÜBER 10.000,00 EUR IN HERZENSPROJEKTE U.A. FÜR DIE RALF RANGNICK STIFTUNG SPENDEN.

## AKQUISEWEG 39

NIMM DEIN TELEFON IN DIE HAND! IN ZEITEN VON COPY-PASTE LINKEDIN AKQUISE IST DIESER TIPP SCHON WIEDER AUSSERGEWÖHNLICH GENUG, UM AUF DIESER LISTE ZU SEIN.

MIT DEN GANZEN VORIGEN AKQUISEWEGEN WIRD AUS KALTAKQUISE GANZ SCHNELL WARM- ODER HEISSAKQUISE!

AUCH, WENN DU ES VIELLEICHT NICHT HÖREN MAGST: TELEFONAKQUISE PRODUZIERT AM SCHNELLSTEN UMSATZ UND IST IMMER NOCH DER PERSÖNLICHSTE, SCHNELLSTE UND KRAFTVOLLSTE WEG, NEUE KUNDEN ZU GEWINNEN, WENN DU EINEN WEG OHNE AUFQUATSCHEN UND HARD-SELLING GEFUNDEN HAST.



**NOCH MEHR TIPPS..**

..zu einem klugen und guten Follow-Up ERFÄHRST DU IM KAPITEL 2 (direkt nach dem Booklet) in deinem VIDEO UMSETZUNGS-GUIDE!



## AKQUISEWEG 40

NUTZE DAS UNTERNEHMENSREGISTER DEINES LANDES, IDENTIFIZIERE NEUE GEWERBE ODER GRÜNDUNGEN IN DEINER UMGEBUNG UND GRATULIERE IHNEN TELEFONISCH (GGF. AUCH PER BRIEF) ZUR NEUGRÜNDUNG. FRAGE INTERESSIERT NACH, WAS GENAU SIE VORHABEN, BRING DICH DIREKT INS GESPRÄCH UND BITTE SIE MIT EINEM LÄCHELN IM GESICHT, DASS WENN SIE SOWEIT SIND, DEINE DIENSTLEISTUNG ZU BRAUCHEN, DASS SIE ZUERST AN DICH DENKEN.

## AKQUISEWEG 41

UMFRAGEN SIND GOLD! MACHE EINE TELEFONISCHE INTERVIEW- / UMFRAGE-AKQUISE MIT DEINEN WUNSCHKUNDEN. BITTE SIE Z. B. DIR DREI KURZE FRAGEN ZU BEANTWORTEN, UM DICH ZU UNTERSTÜTZEN, DEN MEHRWERT DEINER DIENSTLEISTUNG FÜR DEINE KUNDEN WEITER ZU ERHÖHEN. DU WIRST ÜBERRASCHT SEIN, WAS DIR UNTERNEHMEN VERRATEN, WENN DU NICHT DIREKT AM TELEFON ETWAS VERKAUFEN MÖCHTEST, SONDERN ERSTMAL NUR WISSEN MÖCHTEST, WAS DIE UNTERNEHMEN DERZEIT AM MEISTEN BEWEGT. NUTZE DIE ERKENNTNISSE AUS DIESEN GESPRÄCHEN FÜR DEINE WEITERE AKQUISE. NATÜRLICH KANNST DU NACH GEGEBENER ZEIT AUCH NOCH EINMAL ANRUFEN, DICH ERNEUT BEDANKEN UND OFFEN ANSPRECHEN, WIE GROSSARTIG DU DAS GESPRÄCH FANDEST UND DAS DU DICH GEFRAGT HAST, OB IHR NICHT AUCH ZUSAMMENARBEITEN KÖNNTET. FRAGE, OB DAS GRUNDSÄTZLICH SPANNEND WÄRE, WENN DU GENAU FÜR DEREN GENANNTHE HERAUSFORDERUNGEN DIE PASSENDE LÖSUNG HÄTTEST.



## AKQUISEWEG 42

ANALYSIERE DIE DIENSTLEISTUNG / DAS PRODUKT O. Ä. DEINES WUNSCHKUNDEN, FINDE KONKRETE VERBESSERUNGSBEDARFE UND GIB IHM IN DEINER AKQUISE BEREITS DIREKT DEINEN LÖSUNGSVORSCHLAG.



## EINEN HABE ICH NOCH FÜR DICH...

NUTZE HILFREICHE TOOLS WIE CHATGPT ODER SIMILARWEB FÜR DEINE ANALYSE

- HAST DU Z. B. EINE ÜBERSETZUNGSAGENTUR VERRÄT DIR SIMILARWEB DIE WEBSITE-AKTIVITÄTEN UND DEN TRAFFIC DEINES POTENTIELLEN KUNDEN, UM IHN DIESBEZÜGLICH ZU BERATEN. OFTMALS ERGEBEN SICH SPANNENDE OPPORTUNITIES ALLEIN DURCH DAS AUSWERTEN DER ZUGREIFENDEN LÄNDER. HAT EIN KUNDE BEISPIELSWEISE ZUGRIFFE AUS CHINA, ABER SEINE WEBSEITE IST NICHT CHINESISCH, KÖNNTE DAS SCHON EIN MEHRWERT FÜR DEINEN KUNDEN SEIN, UM DEINE DIENSTLEISTUNG NUTZEN ZU WOLLEN.
- WILLST DU MEINE UMFRAGE-AKQUISE AUSPROBIEREN KANN DIR CHATGPT HELFEN. FRAGE WAS GENAU DIE BRANCHE XY AKTUELL FÜR HERAUSFORDERUNGEN HAT. RUF NUN DEINE POTENTIELLEN KUNDEN AN UND HINTERFRAGE, OB SIE AUCH SO DENKEN, WIE CHATGPT UND OB SIE AKTUELL GENAU DIESE HERAUSFORDERUNG X UMTREIBT ODER OB SIE EHER EINE ANDERE SEHEN. SCHON ALLEIN, WEIL SIE SICH IN IHREM EGO GEKRATZT FÜHLEN KÖNNTEN UND SICH EHER EINEN BRANCHEN-DURCHBLICK ZUSCHREIBEN ALS EINER KI, WIRST DU HILFREICHE UND WERTVOLLE ANTWORTEN ERHALTEN.

### WIE DU NUN IN DIE UMSETZUNG KOMMST?

Genau dafür habe ich dir einen **Video-Umsetzungs-Guide** aufgenommen. Jetzt direkt nächstes Kapitel anschauen und Wunschkunden gewinnen.



## EINS IST KLAR..

ICH HABE WEDER DIE WEISHEIT MIT LÖFFELN GEFRESSEN, NOCH EINEN WISSENSCHAFTLICHEN ANSPRUCH AN MEINE TIPPS. DIESE 42 AKQUISEWEGE SIND BEST PRACTICES VON MIR UND MEINEN KUNDEN.

NIMM DIR NUR DIE AKQUISEWEGE MIT, DIE DICH AUCH WIRKLICH WEITERBRINGEN. ADAPTIERE, KOPIERE, VERÄNDERE - HAUPTSACHE ES NÜTZT DIR UND EUCH. ICH HÄTTE MIR EINE SOLCHE **IDEENSAMMLUNG** DAMALS GEWÜNSCHT - DESHALB GEB' ICH SIE NUN AN DICH WEITER.

EGAL MIT WAS DU NUN STARTEST, DAS ERSTE ZIEL IST ES LEDIGLICH, DIE AUFMERKSAMKEIT DEINES WUNSCHKUNDEN ZU ERHALTEN UND AUS DEN VIELEN ANDEREN HERAUSZUSTECHEN.

FÜR DEIN ERWARTUNGS-MANAGEMENT: DIE WENIGSTEN AKQUISEWEGE FÜHREN AM ENDE DAZU, DASS SICH DEIN KUNDE VON ALLEIN BEI DIR MELDET. DAZU HAT ER MEIST VIEL ZU VIEL UM DIE OHREN.

JETZT BIST DU GEFRAGT. NIMM' DEIN TELEFON IN DIE HAND UND RUF IHN EINFACH AN. DU HAST JA JETZT ETWAS AUSSERGEWÖHNLICHES GETAN WORAUF DU DICH BEZIEHEN KANNST, DAS WIRD ES DIR VIEL LEICHTER MACHEN.

WIE GENAU EIN SOLCHER FOLLOW-UP CALL AUSSEHEN KANN, DASS DU DICH TROTZDEM WOHLFÜHLST UND NICHT DAS GEFÜHL HAST JEMANDEN ETWAS AUFZUQUATSCHEN ERFÄHRST DU IN MEINEM VIDEO-UMSETZUNGS-GUIDE. (IM NÄCHSTEN KAPITEL)

LERNE, WEN GENAU DU EIGENTLICH AKQUIRIEREN SOLLTEST, DAMIT DU SCHNELLER ERFOLG HAST, WELCHER AKQUISEWEG NUN FÜR DICH DER RICHTIGE IST UND WAS MAN SAGEN KANN, DASS DEIN GESPRÄCH NÄHE STATT DISTANZ UND VOR ALLEM BEGEISTERUNG SCHAFFT - BEI DIR UND BEI DEINEM POTENZIELLEN KUNDEN!

SPANNEND? DANN SCHAU JETZT DIREKT REIN IN MEINE VIDEOS, DAMIT DU DEINE WUNSCHKUNDEN GEWINNST UND VERDIENST, WAS DU VERDIENST!





Hallo du Akquise-Expert:in,

an dieser Stelle möchte ich dir einfach einmal **Danke** sagen.  
Danke für dein Vertrauen in meine Arbeit und  
das Investieren deiner wertvollen Zeit in meine Lerninhalte.

Mein Team und ich wollen immer weiter über uns hinauswachsen.  
Dafür bitte ich dich um dein **Feedback**. Was hat dir gut gefallen und  
wo hast du noch wertvolle Anregungen für mich oder uns?  
Schreibe uns deine Gedanken gern an [marketing@bastianbreitenborn.de](mailto:marketing@bastianbreitenborn.de) und  
supporte uns in unserem Wachstum. <3

ICH FREUE MICH  
DARAUF, DICH IN  
DEINEM WACHSTUM  
ZU BEGLEITEN.

Don Bastian

*Du willst direkt loslegen und von mir  
und meinem Team deine Akquise-  
und Vertriebsstrategie analysiert  
haben, um verlässlich deine  
Wunschkunden zu gewinnen?*

*Dann buche dir jetzt einen  
Beratungstermin mit meinem  
Customer Success Team (inkl. Bonus  
Features)*

TERMIN SICHERN

Scan me

Click me

