

## Ein Akquise-Modell fürs Neugeschäft



### Kritische Fragen und Gedanken an mich selbst:

#### Kümmere ich mich möglicherweise nur um meine 1er-Kunden?

- Dann ist mir die Kundenbeziehung und Treue sicherlich wichtig.
- Ich brauche aber auch Zeit für die anderen Kunden, z.B. die 4er-Kunden, denn bei den 1er-Kunden wird sich mein Erfolg auf den Zugewinn (freie Liquidität) beschränken.

#### Verwende ich sehr viel Zeit und investiere ich zu viel Energie in die 2er-Kunden?

- Dann ist der Wert Helfen, Unterstützen vermutlich ein hoher Wert von mir.
- Das Thema NEIN sagen, dem Kunden auf wertschätzende Art und Weise klar und kongruent (Meine Wirkung auf andere) das NEIN zu verkaufen, könnte für mich interessant sein.

#### Verwende ich vielleicht zu viel Zeit mit den 7er-Kunden?

- Dann liebe ich vermutlich die Herausforderung und suche den großen Erfolg.
- Doch Vorsicht, die Gefahr ist hierbei, die Effizienz und die Effektivität aus dem Auge zu verlieren!

**Die 4er-Kunden bringen das meiste Potenzial mit, da diese Kunden überall durch's Raster fallen und keine bestehende Bauch-zu-Bauch-Beziehung zu einem Kundenberater Ihres Vertrauens haben!!!**