

Kunden ansprechen und gewinnen – Ihre Wege zum Erfolg

Möchten Sie neue gewerbliche Kunden ansprechen ? Hier sind einige effektive Strategien, die Ihnen helfen könnten:

1. Persönliche Ansprache

Ein direkter Kontakt ist oft der beste Weg, um Vertrauen aufzubauen. Besuchen Sie lokale Restaurants und sprechen Sie mit den Inhabern, oder gehen Sie in Verkaufsmärkte und suchen Sie das Gespräch mit dem Geschäftsführer. Persönliche Gespräche schaffen Verbindung und ermöglichen Ihnen, Ihre Dienstleistungen gezielt vorzustellen.

2. Telefonische Kontaktaufnahme

Ein weiterer effektiver Ansatz ist die telefonische Kontaktaufnahme. Die meisten gewerblichen Kunden sind online gelistet. Versuchen Sie, direkt den Geschäftsführer oder die Filialleitung zu erreichen. Ein freundliches, professionelles Gespräch kann viel bewirken und Ihnen die Möglichkeit geben, direkt auf die Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden einzugehen.

3. Nutzung von QR-Codes

Nutzen Sie die Vorteile unserer individuellen QR-Codes ! Diese führen die Kunden direkt zu Ihrer Handelsvertreter-/Vertreterin-Seite, wo sie Sie bequem über ein Kontaktformular erreichen können. Denken Sie daran: Die Nachricht geht direkt an Sie, und wir als Unternehmen greifen nur in Ausnahmefällen darauf zu. Machen Sie es Ihren Kunden einfach !

4. Rückgewinnung ausgeschiedener Gewerbekunden

Manchmal nehmen gewerbliche Kunden eine Auszeit aus unterschiedlichen Gründen. In den ersten drei Jahren sollten Sie monatlich aktiv Neukunden werben. Wenn ein Kunde pausiert, kann dies in unserem System als "ausgeschieden" vermerkt werden. Nach sechs Monaten haben Sie die Möglichkeit, diesen Kunden als Neukunden zu registrieren. Beispiel: Ein Kunde scheidet am 20. Januar aus, zählt aber noch im Januar als registriert. Am 1. August können Sie ihn dann als Neukunden erfassen.

5. Monatliche Neukundenakquise

Es ist ratsam, jeden Monat mindestens einen Neukunden zu gewinnen. Wenn Sie in einem Monat sogar zwei Neukunden anwerben, können Sie den zweiten auf den vollständigen Monat übertragen. Insgesamt sollten in 12 Monaten 11 Neukunden gewonnen werden. Im Falle einer schweren Erkrankung bis zu 4 Monate bleibt Ihr Anspruch auf Zahlungen von Ihrem Teamaufbau bestehen.

Wichtiger Hinweis: In der Weihnachtszeit (1. Dezember bis 31. Dezember) ziehen sich viele gewerbliche Kunden zurück und schließen keine neuen Aufträge ab. Daher haben Sie in diesem Zeitraum leider nur 11 Monate Zeit, um Neukunden zu gewinnen.

Ihr Erfolg beginnt jetzt !

Bei Cassaro unterstützen wir Sie beim Verkauf von Reinigungszeiten und bieten Ihnen die Möglichkeit, einen langfristigen Geschäftsaufbau zu etablieren. Nutzen Sie diese Gelegenheiten, um erfolgreich neue Kunden zu gewinnen und Ihre Vision Wirklichkeit werden zu lassen.

Ihre Firma Cassaro- Gemeinsam zum Erfolg !