

## Was bedeutet Akquise und welche Möglichkeiten gibt es?



Die Neukundenakquise ist wohl für jeden Unternehmer ein Dauer-Thema. Gerade Existenzgründer stehen aber oft vor der Frage: Was bedeutet Akquise eigentlich? Und welche Möglichkeiten sind besonders effektiv?

Wir – das Team von WiPeC – beraten Unternehmer, Freiberufler und Selbständige genau zu diesem Thema. Denn viele merken es bereits: Die alten Akquise-Methoden funktionieren nicht mehr. Viele wissen auch, dass das Internet immer wichtiger wird, um dauerhaft am Markt bestehen zu können. Welche Akquise-Methoden es gibt und welche heute noch wirkungsvoll und effektiv sind, möchte ich Ihnen in diesem Beitrag zeigen.

### Was bedeutet Akquise und warum ist sie so unerlässlich?

Gerade für Existenzgründer stellt sich die Frage, wie die ersten Kunden akquiriert werden können. Denn ohne Kunden existiert Ihr Geschäft quasi nicht. Auch wenn sie oft zu den eher nervigen Unternehmer-Pflichten zählt, ist sie umso wichtiger. Ohne eine stetige, strategische Neukundengewinnung werden Sie sich nicht am Markt behaupten können. Die zur Verfügung stehen Maßnahmen sind vielfältig – Zeitungsanzeige, Kaltakquise per Telefon oder eine Website sind da nur drei. Was aber ist wirklich sinnvoll?

### 4 Akquise-Möglichkeiten in der Übersicht

#### 1. Kaltakquise per Telefon

Ja, Sie können einfach den Hörer in die Hand nehmen und so versuchen neue Kunden zu gewinnen. Aber ganz ehrlich: Klingt diese Vorstellung besonders attraktiv? Lange Zeit war das eine wichtige Akquise-Methode. Aber dafür brauchen Sie schon ein hartes Fell.

Zudem kommt die Telefonakquise nur in Frage, wenn Ihre Zielgruppe Geschäftskunden sind. Für das Ansprechen von privaten Kunden per Telefon benötigen Sie die direkte Einwilligung des Gesprächspartners.



**Fazit:**

- Nicht mehr zeitgemäß
- Eher Gießkannenprinzip: gezielte Ansprache nur schwer möglich
- Geringe Erfolgsquote

**2. Anzeigen in Zeitungen**

Die klassische Zeitungswerbung ist sehr preisintensiv im Verhältnis zum Nutzen. Sie wissen nicht, wer die Anzeige überhaupt liest und ob diese Personen überhaupt zu Ihrer Zielgruppe zählen. Zudem sind die Erfolge schlicht nicht messbar. Würden Sie Geld in eine Sache investieren bei der Sie nie wissen können, ob Sie Ihnen neue Kunden und echten Umsatz gebracht hat? Ich nicht.

Ein weiteres Problem von klassischen Zeitungsanzeigen ist, dass diese auch als Werbung von den Interessenten wahrgenommen werden.

**Fazit:** Veraltete Akquisemethode und nicht mehr zu empfehlen.

**3. Kundenakquise über eine eigene Website**

Mit einer optimierten Website finden Sie Ihre Kunden ganz automatisch im Internet. Denn genau hier suchen heute Kunden nach Produkten und Dienstleistungen. Oder schauen Sie noch in die dicken Branchenbücher? Das Internet als Ratgeber passt perfekt in unsere schnelllebige Zeit. Heute wird einfach schnell „gegoogelt“. Dabei sieht man auch gleich die Bewertungen anderer Kunden dieses Anbieters und hat einen schnellen Überblick.

Um Ihre Kunden hier effektiv abzuholen, benötigen Sie eine Website mit relevanten Inhalten, die nach den Suchbegriffen Ihrer Kunden optimiert ist. Um diese wertvollen Interessenten nicht durch deren nächsten Klick an die Konkurrenz zu verlieren, sollten Sie zudem versuchen, über Ihre Website die Kontaktdaten des Interessenten zu gewinnen und so z.B. über eMail-Marketing mit ihm in Kontakt zu bleiben und aus einem Interessenten schließlich einen zahlenden Kunden machen.

Diesen effektiven Kundengewinnungsprozess können Sie auf Autopilot stellen und sich damit eine Menge Zeit, Arbeit und Geld sparen. Wie das funktioniert, haben wir für Sie im eBook „Neukundengewinnung auf Autopilot“ zusammengestellt.

**Fazit:** Sehr zu empfehlen, da Sie Ihre Kunden im Internet genau da abholen, wo sie aktiv sind und nach Ihnen und Ihren Angeboten suchen.

**4. Neue Kunden über Social Media Plattformen gewinnen**

Die sozialen Medien sind ja gerade in aller Munde und auch als Unternehmer kommt man daran kaum noch vorbei. Wirklich? Ja, denn hier ist Ihre Zielgruppe gern und lange aktiv.

Für eine gewinnbringende Social Media Präsenz sollten Sie aber vorab klären, wo genau Ihr Zielkunde vertreten ist. Facebook ist zum Beispiel nicht unbedingt die Wahl Nr.1. Sind Ihre Kunden eher im B2B-Bereich angesiedelt, ist Xing als Business-Netzwerk im deutschsprachigen Raum sehr zu empfehlen. Auch wir haben uns darüber ein großes Netzwerk an potenziellen Kunden aufgebaut und erhalten hierüber immer wieder Anfragen.



Tipp: Stürzen Sie sich nicht blind in das Social Media Marketing, sondern gehen Sie strategisch vor, um Schnellschüsse zu vermeiden. Eine verwaiste Facebook-Seite mit nur 20 Kontakten nutzt Ihnen nichts und wirkt auf Interessenten nicht besonders einladend.

Achten Sie immer darauf in den sozialen Netzwerken auf direkte Werbung weitestgehend zu verzichten. Hier geht es mehr um die Interessentengewinnung: Vertrauen gewinnen, präsent sein und bei Kunden in Erinnerung bleiben.

**Fazit:** Mit der richtigen Strategie sehr zu empfehlen und eine tolle Möglichkeit neue Interessenten auf die Website zu lenken und hier den Kontakt auszubauen.



## Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

## Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website [www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com).

**Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an [info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)**

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



## Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0  
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61  
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41  
[info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)

[www.wipec.de](http://www.wipec.de)

[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)

