



AKQUISE FÜR DIE GUTE SACHE PLANUNGS SHEET

**AKQUISE LEICHT GEMACHT MIT
MÖRIKE CONSULT -
DIE SOZIALUNTERNEHMENSBERATUNG**

Anleitung

Habt Ihr Euch eine Liste mit Organisationen erstellt, die Ihr erobern wollt? Noch nicht? Dann tut das am besten gleich heute noch!

Startet nun mit der ersten Zeile des Arbeitsblatts: Überlegt Euch, wen Ihr in der Organisation ansprechen wollt. **Welche Rolle hat diese Person?** Vielleicht habt Ihr auch schon im Marketing eine Persona (oder bereits mehrere) definiert?

Über welchen Kanal erreicht Ihr die Person? Telefon? Email? Der gute alte Brief oder eine Postkarte? Via LinkedIn oder XING? Auf einem (Online-) Event, einer Messe oder Konferenz? Über SEO oder SEM (Facebook Ads, Google, Ads, etc.)

Mit welchem Mittel erweckt Ihr das Interesse der Person? Über einen Blogartikel, einen Podcast, ein Webinar, im persönlichen Gespräch, in einem Online Meeting oder über einen Fachartikel in einer (Online) Publikation? Oder über eine Broschüre, ein Whitepaper?

Mit welcher Methode qualifiziert Ihr das Interesse der Person? In einem Online-Meeting, bei einem persönlichen Termin vor Ort, per email oder mit einem Fragebogen, in einer Online-Umfrage oder durch Recherche im Internet?

Wie hilft Ihr der Person bei der Entscheidung? In einem persönlichen Gespräch? In einer Gruppen-Session? In dem Ihr Referenzkunden für Euch sprechen lasst? In dem Ihr einen Entscheidungs-Baum zur Verfügung stellt? In dem Ihr eine Testphase anbietet? In dem Ihr Dritte ins Boot holt (Verbündete, Fürsprecher, etc)?

Welchen Nutzen für die Person stellt Ihr am besten heraus? Dazu ist es wichtig, dass Ihr Euch vorher mit der von mir zur Verfügung gestellten Merkmal-Vorteil-Nutzen-Kette beschäftigt und diese für Euch erarbeitet habt. Diese ist Teil meines Implementierungsprogramms. Darüber hinaus gibt es hierzu auch ein Coaching-Paket auf der Seite "schnelle Hilfe".

Wie pflegt Ihr den Kontakt zu dieser Person? Per Zoom, individuell oder in Gruppen-Calls, per Social-Media, per Newsletter oder durch den Versand von kleinen persönlichen Videos?

Viel Erfolg bei Eurer Akquise für die Gute Sache!

Akquise Planung - Arbeitsblatt

ROLLE DER PERSON

--	--	--	--	--

ÜBER WELCHEN KANAL ERREICHEN?

--	--	--	--	--

WIE INTERESSE WECKEN?

--	--	--	--	--

WIE INTERESSE QUALIFIZIEREN?

--	--	--	--	--

WIE BEI DER ENTSCHEIDUNG HELFEN?

--	--	--	--	--

WELCHEN NUTZEN HERAUSSTELLEN?

--	--	--	--	--

WIE KONTAKT PFLEGEN?

--	--	--	--	--