

Handout zum Onlineseminar



Wie Sie einen preiswerten Akquiseprozess für die kontinuierliche Kundengewinnung in der Industrie einrichten?



Handout zum Onlineseminar

Thema:

Wie Sie einen preiswerten Akquiseprozess für die kontinuierliche Kundengewinnung in der Industrie einrichten?

Die sieben wichtigsten Tipps,
mit denen Sie, ohne eigenen Vertrieb, in wirtschaftlich schlechten Zeiten, ihr Auftragsvolumen erhöhen und kontinuierlich Neukunden in der Industrie gewinnen.

Veranstalter:

Hornung Industriekakquise
Peer Hornung
www.industreakquise.de
info@industreakquise.de.



Die sieben wichtigsten Tipps,
mit denen Sie, ohne eigenen Vertrieb, in
wirtschaftlich schlechten Zeiten, ihr
Auftragsvolumen erhöhen und kontinuierlich
Neukunden in der Industrie gewinnen.

Was können Sie von diesem Onlineseminar erwarten?



- ➔ 1. Sie erfahren, wie Sie ohne großen persönlichen Aufwand kontinuierlich neue Kunden gewinnen.
- ➔ 2. Sie erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen erfolgreich vor den wirtschaftlichen Folgen der Coronakrise schützen können.
- ➔ 3. Sie erfahren Praxisbeispiele für die Kundengewinnung aus meinem Unternehmen.
- ➔ 4. Sie erfahren die Grundlagen und die Struktur für ein gut funktionierendes und krisensicheres Akquisystem.
- ➔ 5. Sie bekommen eine Bauanleitung für Ihre automatisierte Umsatzmaschine.
- ➔ 6. Sie erfahren die 7 wichtigen Tipps, wie Sie ohne eigenen Vertrieb ihr Auftragsvolumen erhöhen und kontinuierlich Neukunden in der Industrie gewinnen.
- ➔ 7. Sie erhalten ein einzigartiges Angebot, mit welchem Sie sofort in die Umsetzung kommen.



Kurzvorstellung



Peer Hornung
Inhaber von Hornung Industrieakquise



seit über 27 Jahren Unternehmer /
Verkäufer im Projektgeschäft



seit über 27 Jahren erfolgreich
praktiziertes Telefonmarketing



seit über 16 Jahren erfolgreich
praktiziertes Onlinemarketing



Wir unterstützen Unternehmer*innen bei der Neukundengewinnung in der Industrie.



Maschinenbau



Getränkeindustrie



Automobilindustrie



Labortechnik



Kunststoff- und Chemie



Elektroindustrie



Lebensmittelindustrie



Zulieferer



IT- Software Industrie



Blechbearbeitung



Anlagenbau



Automatisierung



Unser Ziel:

"Fortschritt, ob privat, beruflich, oder gesellschaftlich ist nur durch selbständig agierende und eigenverantwortliche Menschen zu erreichen.

In unserer Gesellschaft sind Selbständige, Inhabergeführte -, kleine - und mittelständische Unternehmen die treibende Kraft für Innovationen.

Sie sind es, die den Markt beobachten, Krisen erkennen und bewältigen und somit kontinuierlich und visionär ihr Unternehmen und die Zukunft formen. Sie sind der Motor der Veränderung.

Unser Ziel: Ihnen, den Unternehmern dieser Unternehmen, die Zeit, Freizeit und den finanziellen Möglichkeitsraum zu verschaffen, den Sie zur Umsetzung Ihrer visionären Ziele brauchen."



Referenzen:

Bereits nach einem halben Jahr der Zusammenarbeit mit der Firma Hornung konnten bisher drei Aufträge mit einem Gesamtwert im unteren sechsstelligen Bereich gewonnen werden.

Dr.-Ing. Hendrik Schnack - Geschäftsführer - pickplace consulting GmbH

Als selbständiger Unternehmer bleibt mir im Tagesgeschäft wenig Zeit für die Neukundengewinnung. Daher habe ich mich seit Anfang Januar 2018 für eine Unterstützung durch die Firma Hornung entschieden. Durch die gute Zusammenarbeit haben sich in sehr kurzer Zeit neue Kontakte ergeben und innerhalb eines halben Jahres erzielte ich bereits drei sehr gute Aufträge die den Kostenaufwand mehr als ausgeglichen haben.

Ich freue mich auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit.

Stefan Poschenrieder - Inhaber - BeProTec Betriebs- und Produktionstechnik

<https://www.hornung-industrieakquise.de/referenzen/>

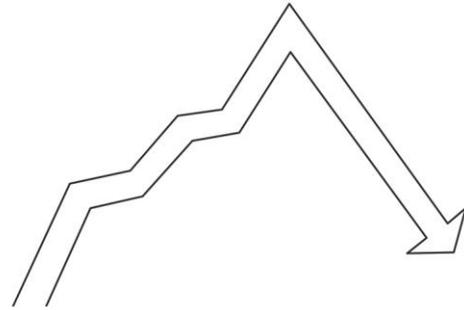




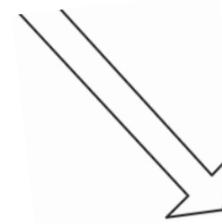
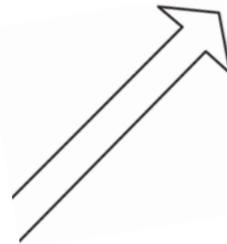
Meine Unternehmerkrisen:



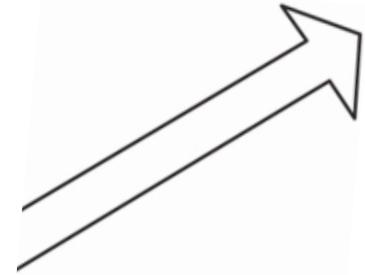
1993
Selbständigkeit



2002
Baukrise



2009
Finanzkrise





Unternehmer im Krisenmodus

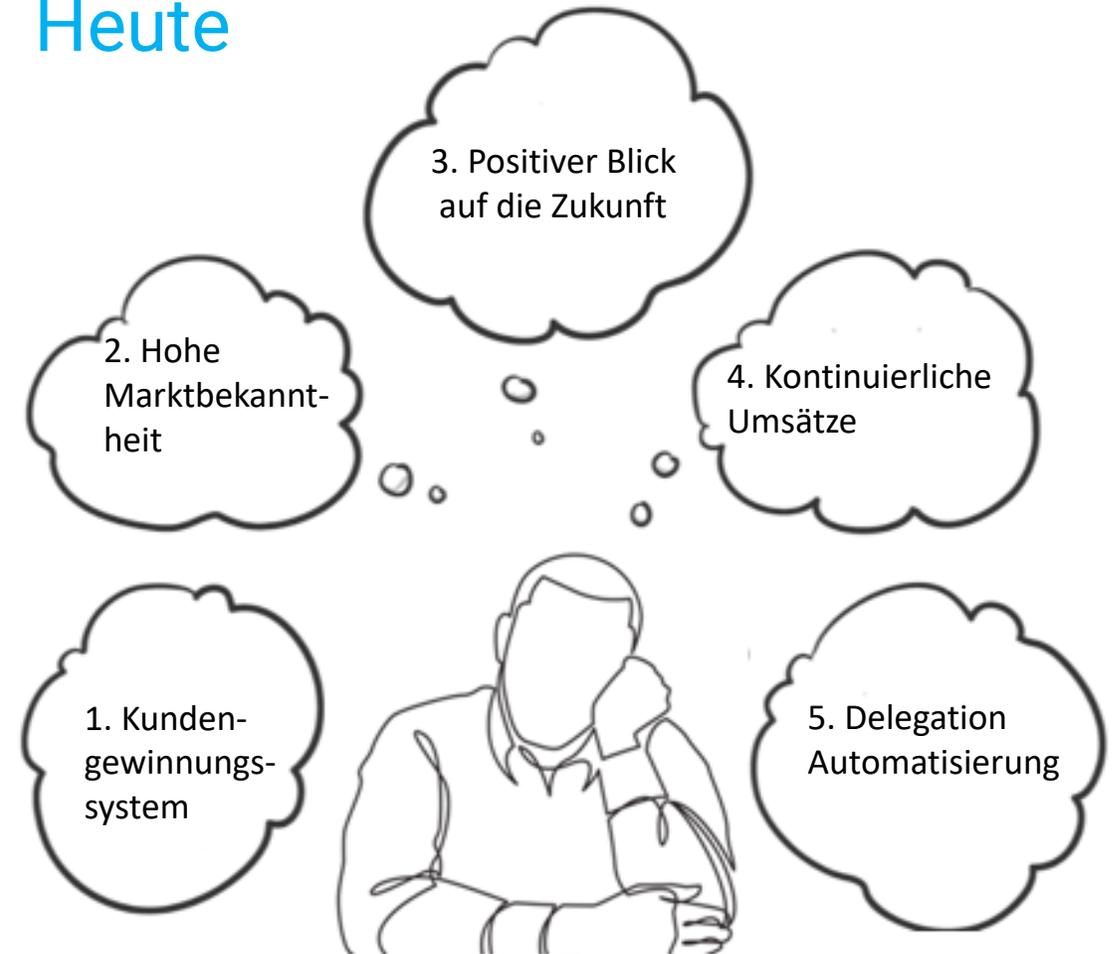




Damals



Heute





Stellen Sie sich einmal vor:



Sie sind Besitzer einer gut funktionierenden Strategie, mit welcher Sie kontinuierlich neue Aufträge bekommen

Sie haben eine hohe Marktbekanntheit.
Ihre Auftragsbücher sind gut gefüllt.

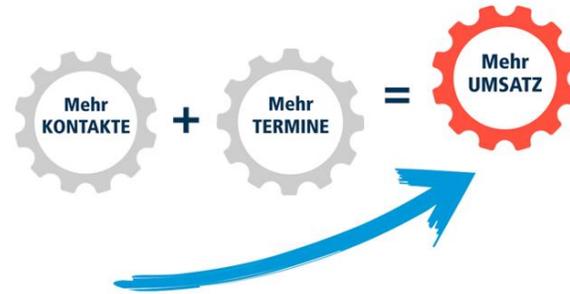
Sie selber müssen sich nicht um die Neukundengewinnung kümmern.

Sie blicken voller Zuversicht in die Zukunft.

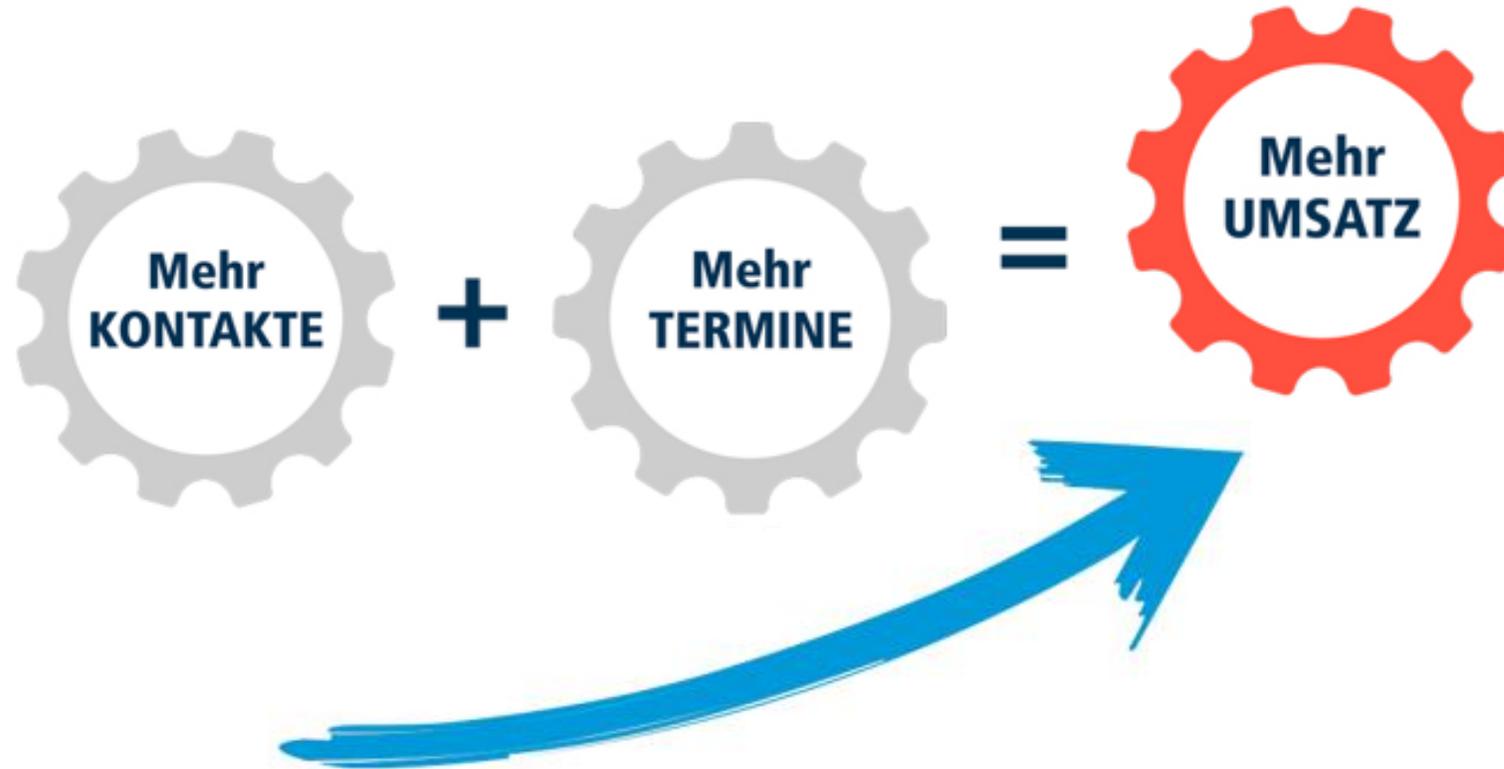
Sie haben eine „Umsatzmaschine“ die Sie kontinuierlich mit neuen Aufträgen versorgt.



Die Umsatzformel

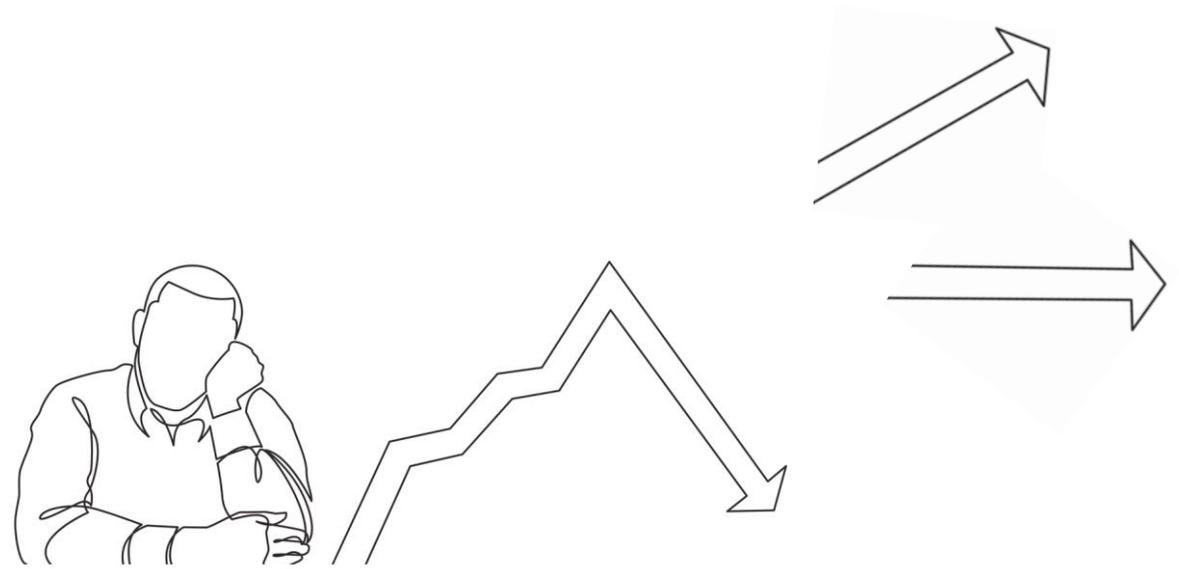
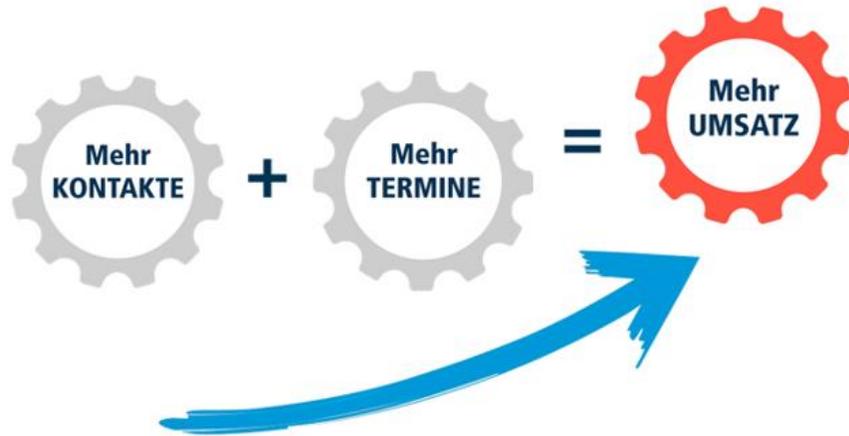


Umsatzformel





Wirtschaftskrise durch Corona



2020 Corona

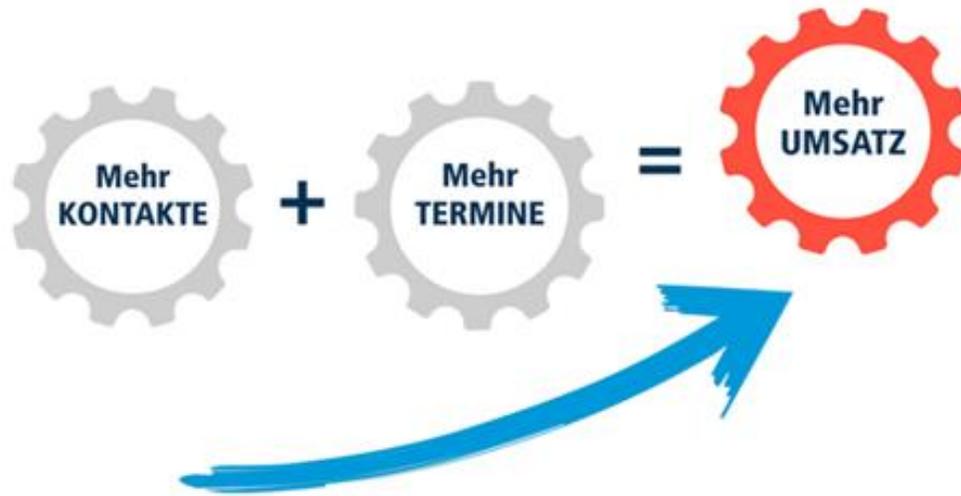
Wirtschaftskrise



Schaffen Sie einen kontinuierlichen Vertriebsprozess, mit so vielen Kontakten und Terminen wie möglich!



Umsatzformel = Problemlöser



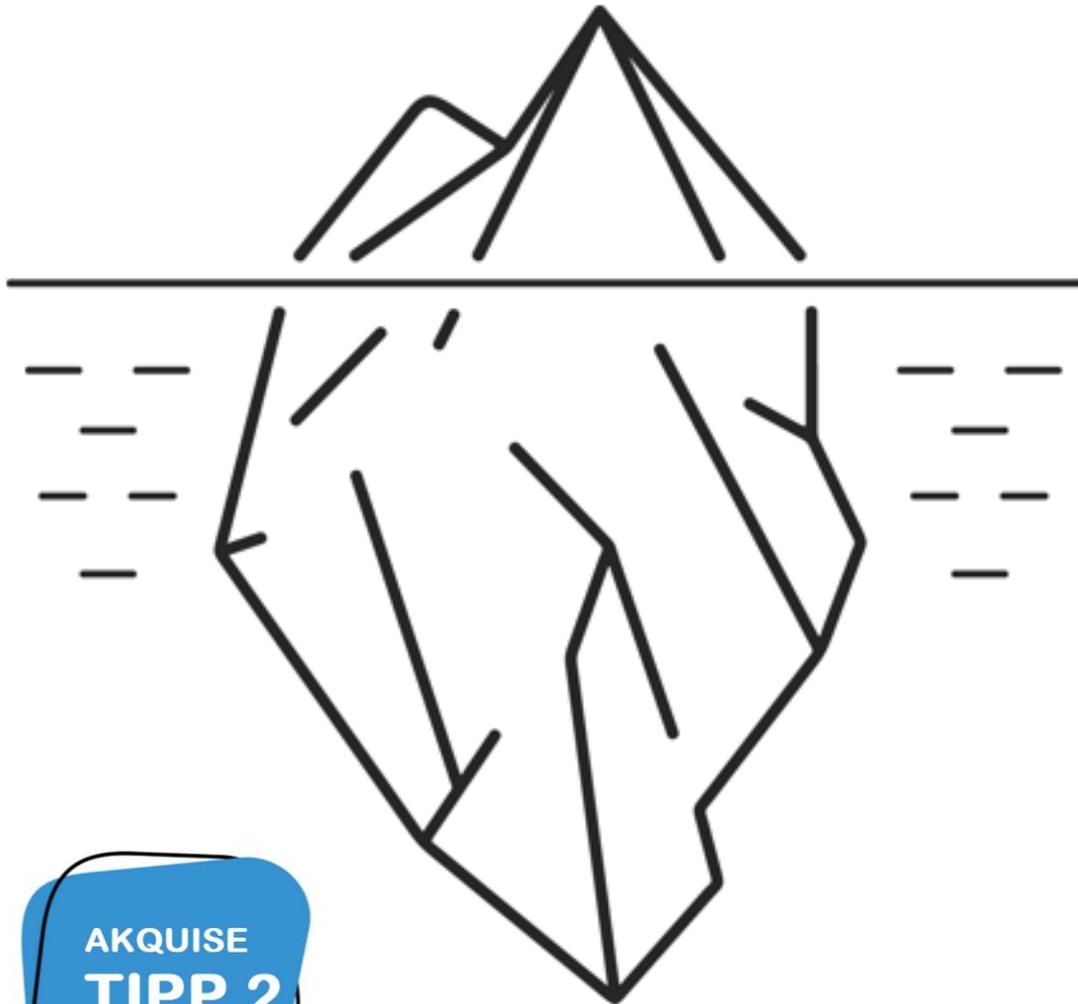
Delegation von Aufgaben
Automatisierte Neukundengewinnung





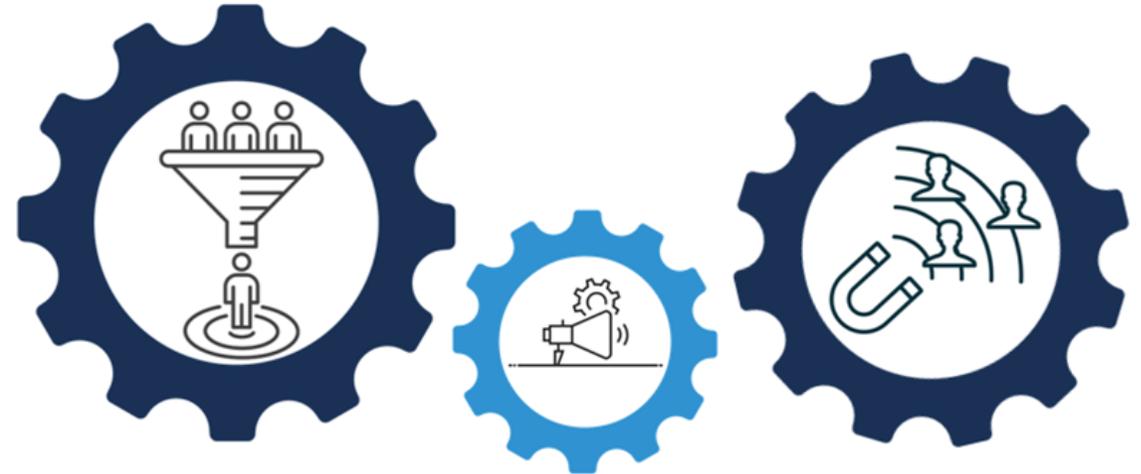
Das Erfolgsgeheimnis von Topverkäufern

Das Geheimnis von Topverkäufern und erfolgreichen Vertriebsorganisationen:



→ 10 % Verkäufer / Unternehmer / Selbstständiger

→ 90 % Systeme + Tools + Prozesse = Umsatzmaschine



Delegieren Sie Ihre Marketing- und Vertriebsaufgaben!

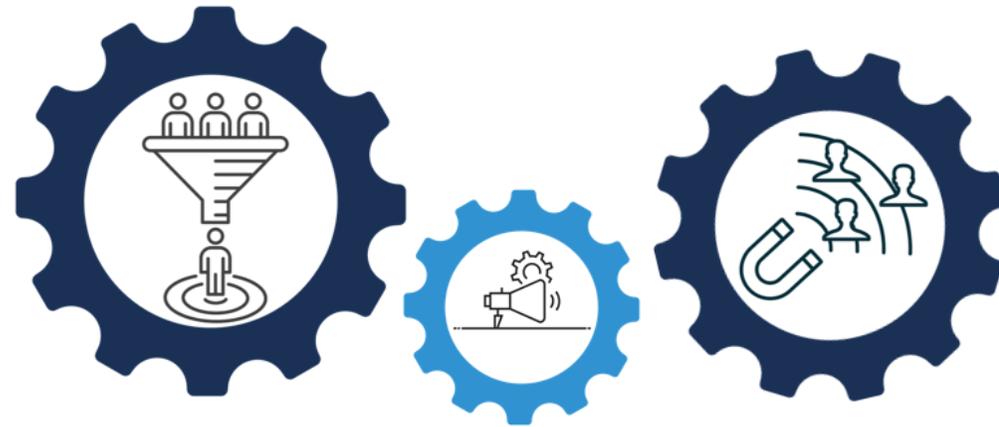


Finden Sie heraus,
was Ihr Kunde benötigt
und setzen Sie alles daran,
dass er es bekommt.

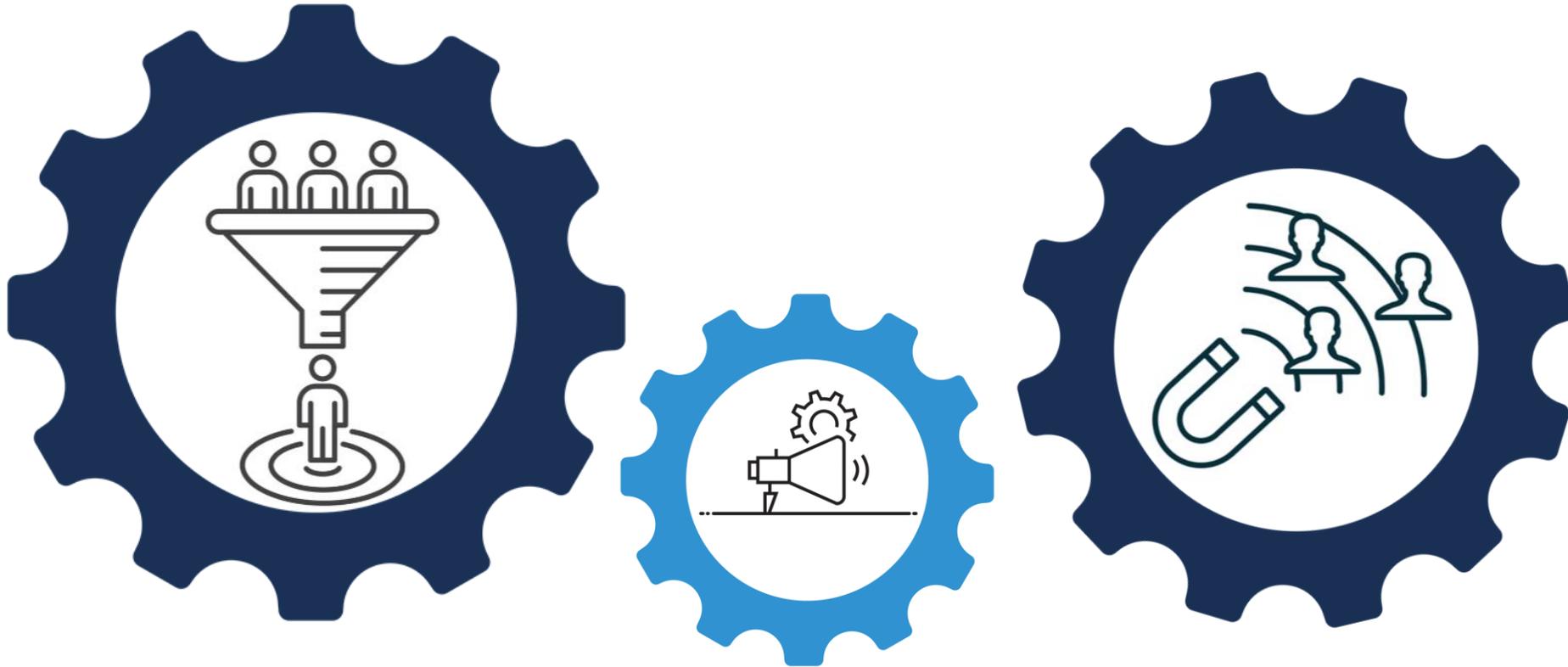




Die Umsatzmaschine



Die Umsatzmaschine

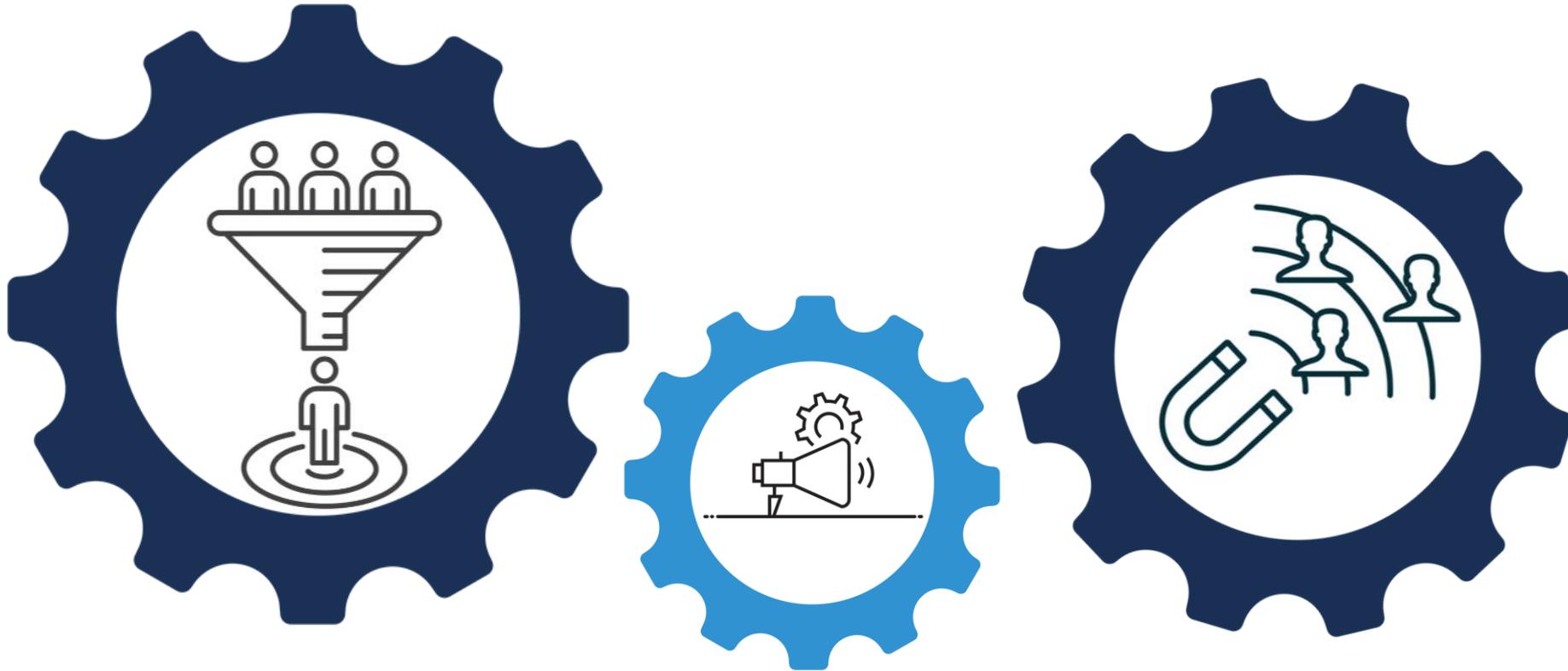


1. Kundengewinnungssystem

2. Kundengewinnungstools

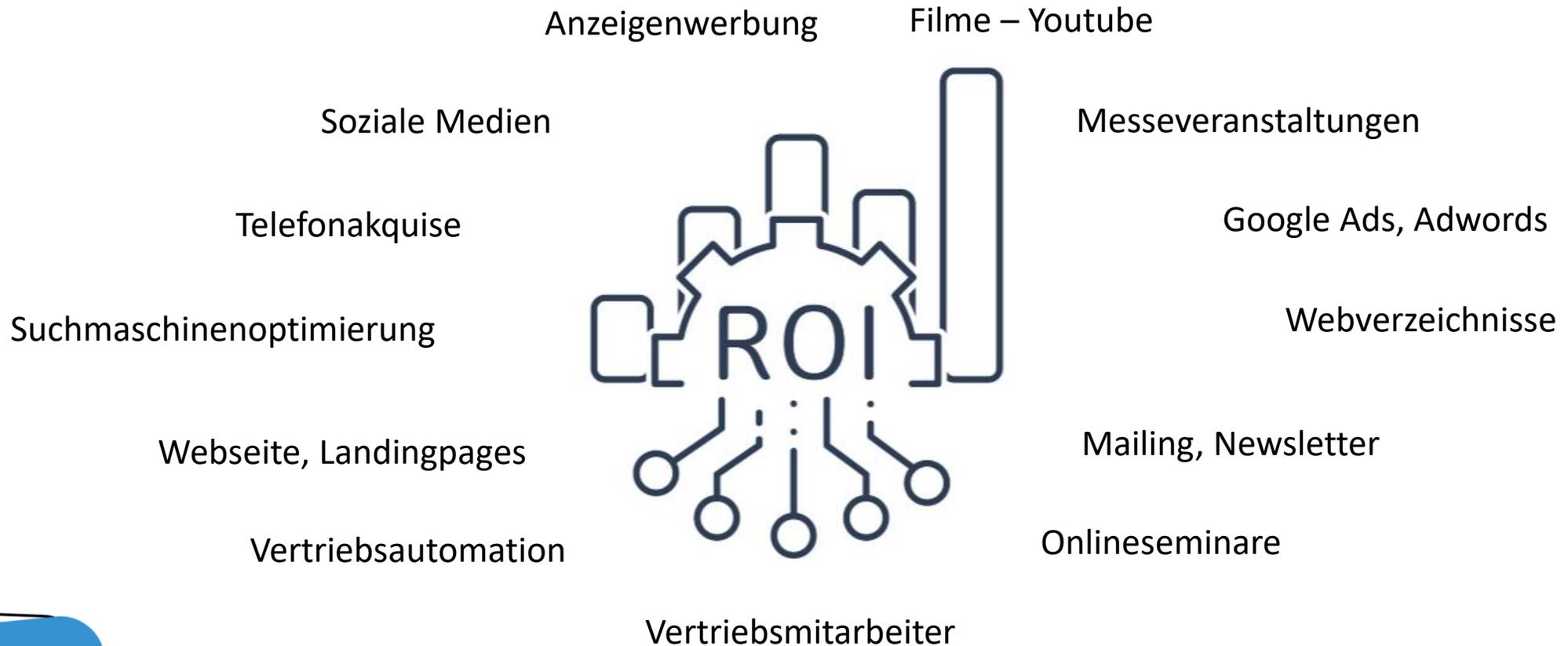
3. Kundengewinnungsprozess

Kundengewinnungssystem



Plan

Kundengewinnungssystem



Messen Sie den Erfolg Ihrer Marketing- und Vertriebsaktivitäten!
Konzentrieren Sie sich auf Maßnahmen mit bestem Return on Invest (ROI).

Soziale Medien



Branche

Eingeschlossen:

Maschinenbau ✕

Maschinenbau & Betriebstech... ✕

Personalbestand +

Karrierestufe +

Tätigkeitsbereich +

Position

Eingeschlossen:

Betriebsleiter ✕

Technischer Betriebsleiter ✕

Technischer Leiter ✕

In: Aktuell ✎

Tags +



Speichern ...

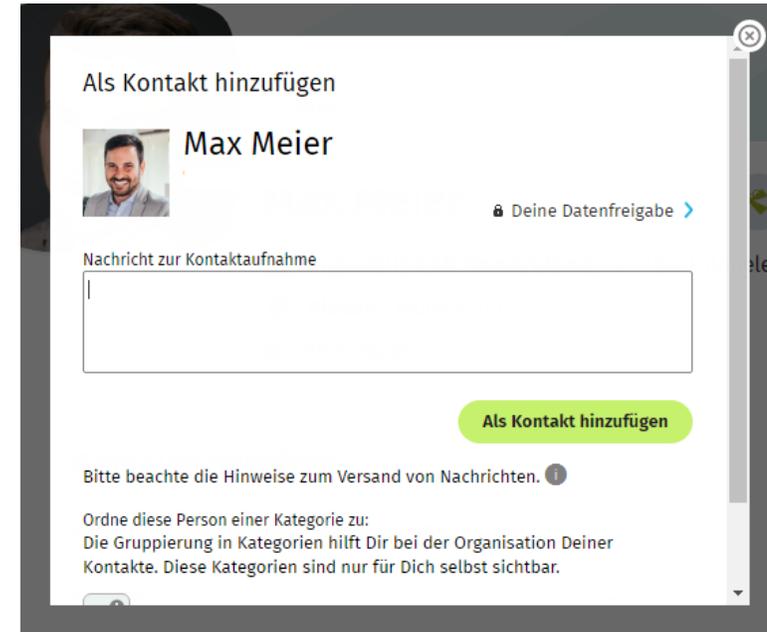
Tag hinzufügen



LinkedIn



XING



Vernetzen Sie sich mit potenziellen Kunden auf Xing und LinkedIn!

Telefonakquise



CentralStationCRM Status Aufgaben Kalender **Personen** Firmen Angebote Projekte Dateien Suchen (alt + F) **HILFE**

Personen

Filter: Wir haben 123 Treffer gefunden.
Sie können den Filter speichern, die Treffer nacheinander bearbeiten oder den Filter ausschalten.

auswählen Aktionen Sortierung

	Hans Albers bei Müller KG	33698769378357 Büro hans.albers@beispieladresse-gmbh.de Büro
	Anton Apfel GF bei Apfel Autoteile GmbH	+49 (0)221-291997-86 Büro anton.apfel@apfel-autoteile.de Büro
	August Auto Einkaufsleiter bei Bagel KG	123456789 Büro august.auto@august-motoren.de Büro
	Franz Bäcker GF bei Bäcker Motoren GmbH	1234567890 Büro franz-baecker@baecker-motoren.de Büro
	Frank Bagel bei Bagelfabrik	0221-154653 Büro frank.bagel@bagel42.com Büro
	Kalle Bagel bei Bagel KG	kalleb@example.com Büro
	Heinrich Bär GF bei Bär Fahrzeugtechnik GmbH	1234567890 Büro heinrich.baer@baer-fahrzeugtechnik.de Büro
	Bernhard Baum GF bei Baum Automobile GmbH	0123456789 Büro bernhard.baum@baum-automobile-gmbh.de Büro
	Marion Beber leiter bei Müller Bau	0176-2342342 Büro marion.weber@example.com Büro
	Karl-Heinz Becker	info@pustekuchen-ag.info Zentrale

Person anlegen

Daten importieren

Daten exportieren

Filtern und segmentieren weitere Optionen

alle Kollegen

meine beobachteten hat keine Tags

hat Aufgaben keine Aufgaben

keine verkn. Firma

Berater **A-Kunde** B-Kunde

& Interessent &Kunde

1 Obstbranche 1 Webformular

A AccountManagerXY Automobil

B B-Kunde Bildung Branche Chemie

C CentralPlanner

D Derivate Dienstleistung Dublette

E Elektromobilität

F FastBill

G Gastro

H Handwerk



Vertriebsautomation



Automatisierte Webinare



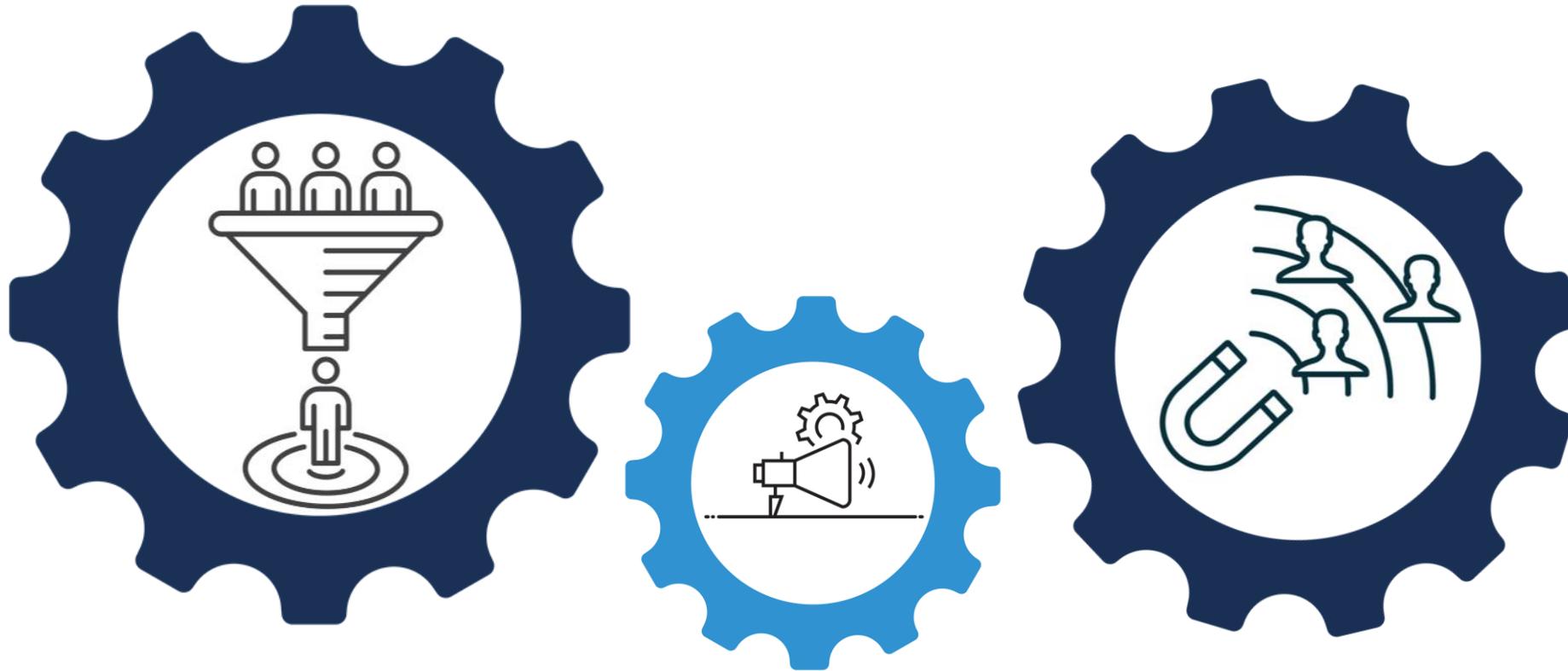
E-Mail Automation



Nutzen Sie die Möglichkeiten der Vertriebsautomation!

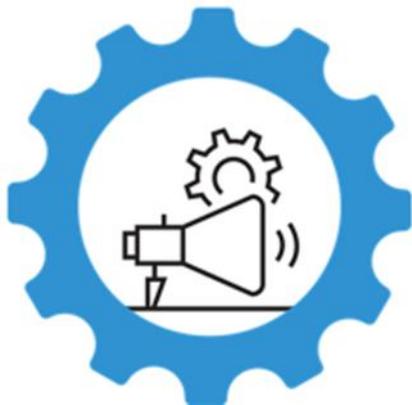


Kundengewinnungstools



Tools

2. Kundengewinnungstools



Preisbeispiele Kosten pro Monat

Interessentengewinnung:

1. Kundenbeziehungsmanagement System CRM mtl. ca. 35 Euro
2. Soziale Medien z.B. Xing + LinkedIn mtl. ca.10 € - 70 €

Vertriebsautomatisierung:

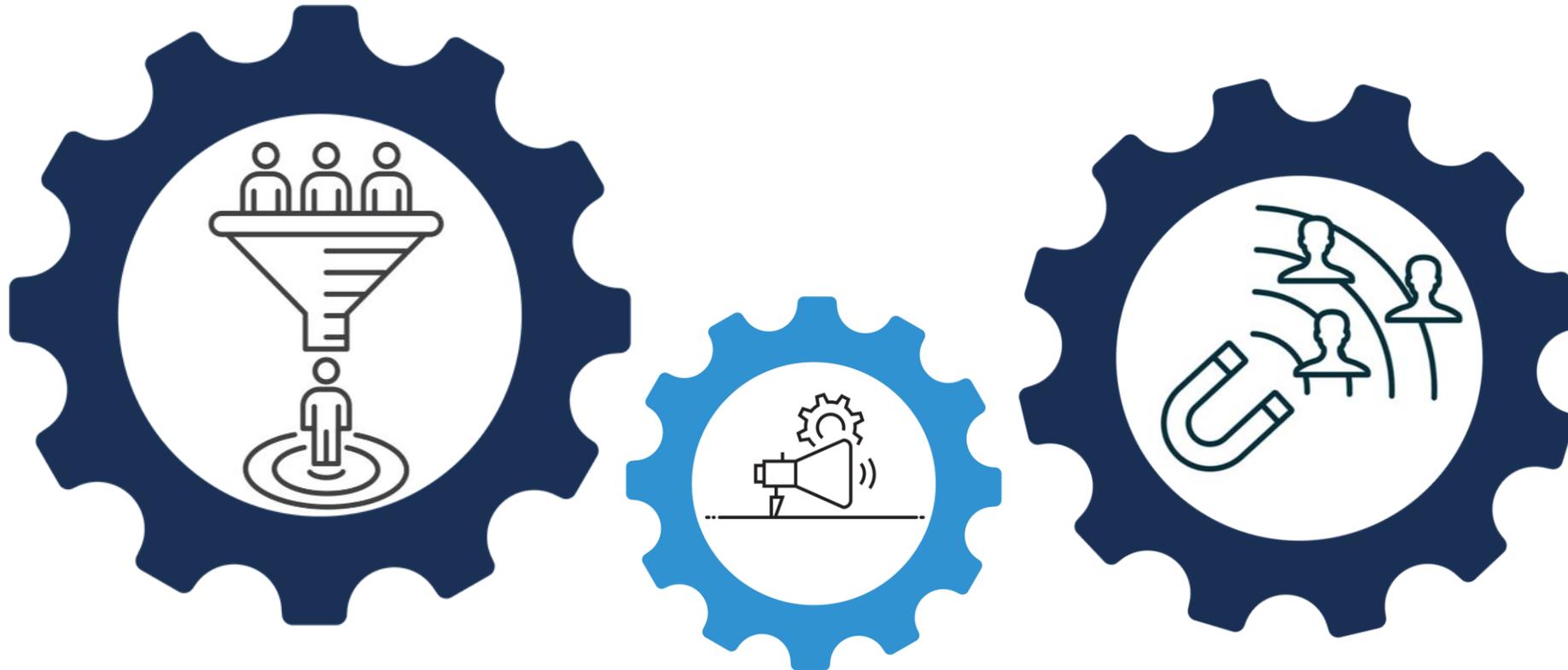
3. E-Mail Automatisierung ab mtl. ca.30 Euro
4. Landingpage 0 Euro Webseite mtl. ca. 15 Euro
5. Onlineseminartool mtl. ca. 70 Euro

Weitere Möglichkeiten:

6. Webseite Besuchererkennung ab mtl. 100 Euro
7. Automatisierte Post Xing + LinkedIn mtl. 60 Euro



Kundengewinnungsprozess



Kontinuierliches Handeln = Prozess



3. Kundengewinnungsprozess

Kontakt

- Kontaktpipeline
- viele Kontakte
- hohe Schlagzahl

Qualifizieren

- richtige Entscheider
- mit Bedarf
- passend zum Unternehmen

Akquise

- Telefontermine
- Besuchstermine
- Onlinemeetings
- Automatisierte Verkaufsgespräche



Kunde

NEIN

Noch Ein Impuls Nötig!

Nachfassprozess - Marketingmaßnahmen



Geben Sie nicht beim ersten Nein auf! Schaffen Sie einen Nachfassprozess!

Kundenbeziehungsmanagementsystem CRM



Kontakt

Qualifizieren

Akquise

The screenshot shows a CRM dashboard for 'Angebote' (Offers). The top navigation bar includes 'Status', 'Aufgaben', 'Kalender', 'Personen', 'Firmen', 'Angebote', 'Projekte', and 'Datelen'. A search bar and a 'Hilfe' button are also present. The main content area features a summary on the left: 4 open, 8 won, 2 lost, 126k € total, and 105k € expected. A central chart titled 'Akquirierter Umsatz nach Monaten' shows revenue trends from Nov 12 to Mai 15, with categories for 'gewonnen' (green), 'offen' (blue), and 'verloren' (red). On the right, there are options for 'Neues Angebot anlegen' and 'Datenexport'. Below the chart, a 'Gefilterte Angebote' section shows a list of offers, with one example: 'Layout Typo3-CMS' with a value of 9,000,00€ and a deadline of 'bis Montag, 05.11.2012'.

Follow up - Nachfassprozess - Marketingmaßnahmen



Nutzen Sie, für den Aufbau Ihrer Kundenbeziehungen, ein CRM System!



Follow-up - Nachfassprozess - Marketingmaßnahmen





Follow-up - Nachfassprozess - Marketingmaßnahmen

Post auf Xing oder LinkedIn



 **Peer Hornung**
Hornung Industrieakquise
hat dieses Bild geteilt • 11 Mai

Seit 25 Jahren unterstützen wir Selbstständige und Unternehmer ohne eigenen Vertrieb bei der Neukundengewinnung in der Industrie und in der Metallverarbeitung. Auch in schwierigen Zeiten unterstützen wir Sie bei der Kundengewinnung!
[https://www.hornung-](https://www.hornung-...) ... [Weiterlesen](#)



Einmal geteilt

 Interessant  Kommentieren  Teilen ...

Haris Kadic findet diesen Beitrag interessant:

 **Peer Hornung**
Hornung Industrieakquise
hat dieses Bild geteilt • 8 Mai

Interessanter Bericht - Während die Covid-19-Pandemie eskaliert, sind die Gefahren, die von globalen Lieferketten ausgehen, offensichtlicher denn je. Aufgrund des Coronavirus nimmt die Unsicherheit in der Weltwirtschaft zu, und das veranlasst die ... [Weiterlesen](#)



 3

 Interessant  Kommentieren  Teilen ...



Follow-up - Nachfassprozess - Marketingmaßnahmen

Post auf Xing oder LinkedIn



Peer Hornung
Neukundengewinnung in der Industrie und im Maschinenbau für Selbstständig...
1 Woche • 🌐

Wenn Sie in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie sind, dann schauen Sie mal bei uns vorbei und sehen, was unsere Kunden sagen.

[#Lebensmittelindustrie](#) [#Getränkeindustrie](#) [#Kunden](#)

Zielgruppe: Lebensmittel- und Getränkeindustrie
hornung-industriekquise.de • Lesedauer: 1 Min.

👤 1

Reaktionen

👍 Gefällt mir 💬 Kommentar ➦ Teilen ✉ Senden

📈 198 Ansichten Ihres Beitrags im Feed

Kommentar hinzufügen ... 😊 📷





Follow-up - Nachfassprozess - Marketingmaßnahmen

Webseitenbesucher identifizieren



The screenshot shows the Salesviewer interface with a search bar and a list of website visitors. Blue arrows point to the column headers: Datum, Unternehmen, Branche, Stadt, Seiten, Dauer (Video), Quelle, Interesse, and Weiteres.

	Datum	Unternehmen	Branche	Stadt	Seiten	Dauer (Video)	Quelle	Interesse	Weiteres
Heute									
<input type="checkbox"/>	★ 13:37	ramp106 GmbH	Marketing & Werbung	Hamburg	11	05:24	Kampagne intern / E-Mail / E-Mail-Signatur-Seidel	Funktionen	
<input type="checkbox"/>	☆ 10:49	StepStone Deutschland GmbH	Personalbeschaffung	Düsseldorf	7	09:08	XING		
<input type="checkbox"/>	♥ 09:00	Deutsche Messe AG	Veranstaltungen	Hannover	4	03:30	Google Ads website besucher entschlüsseln		
gestern									
<input type="checkbox"/>	☆ 16:35	Cyberport GmbH	Einzelhandel	Dresden	3	04:01	Kampagne affiliate / banner / 300x250-produkt-variante1		
<input type="checkbox"/>	★ 14:01	ENTEGA Energie GmbH	Energie & Umwelt	Darmstadt	10	05:40	Google		
<input type="checkbox"/>	♥ 13:10	proALPHA Business Solutions GmbH	Software	Weilerbach	7	06:34	Bing salesviewer bochum	Preise +1	
06.05.19									
<input type="checkbox"/>	☆ 11:29	PRIMAGAS Energie GMBH & Co. KG	Energie & Umwelt	Krefeld	5	03:15	Verweis omr.com		
<input type="checkbox"/>	★ 10:00	CONCEPTPARTNER® GmbH	Marketing & Werbung	Bochum	3	01:28	Twitter		

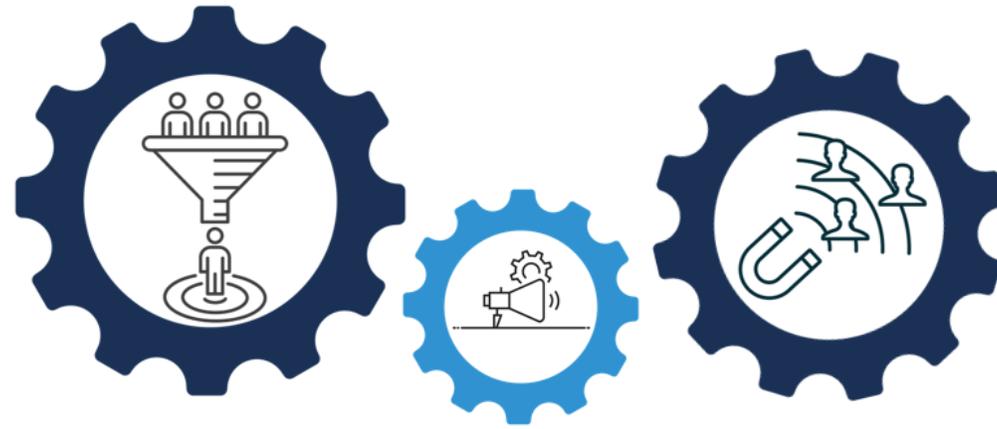




Die sieben wichtigsten Tipps,
mit denen Sie, ohne eigenen Vertrieb, in wirtschaftlich schlechten Zeiten,
ihr Auftragsvolumen erhöhen und kontinuierlich Neukunden in der
Industrie gewinnen.



1. Schaffen Sie einen kontinuierlichen Vertriebsprozess mit vielen Kontakten und vielen Terminen!
2. Richten Sie einen Prozess ein, mit dem Sie heraus finden, was Ihr Kunde benötigt und setzen Sie alles daran, dass er es bekommt!
Delegieren Sie Ihre Marketing- und Vertriebsaufgaben!
3. Testen und prüfen Sie regelmäßig Ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten auf den Return on Invest!
4. Vernetzen Sie sich mit potenziellen Kunden auf Xing und LinkedIn!
5. Nutzen Sie die Möglichkeiten der Vertriebsautomation!
6. Geben Sie nicht beim ersten Nein auf! Schaffen Sie einen Nachfassprozess!
7. Dokumentieren Sie ihre Kundenbeziehungen in einem CRM System!

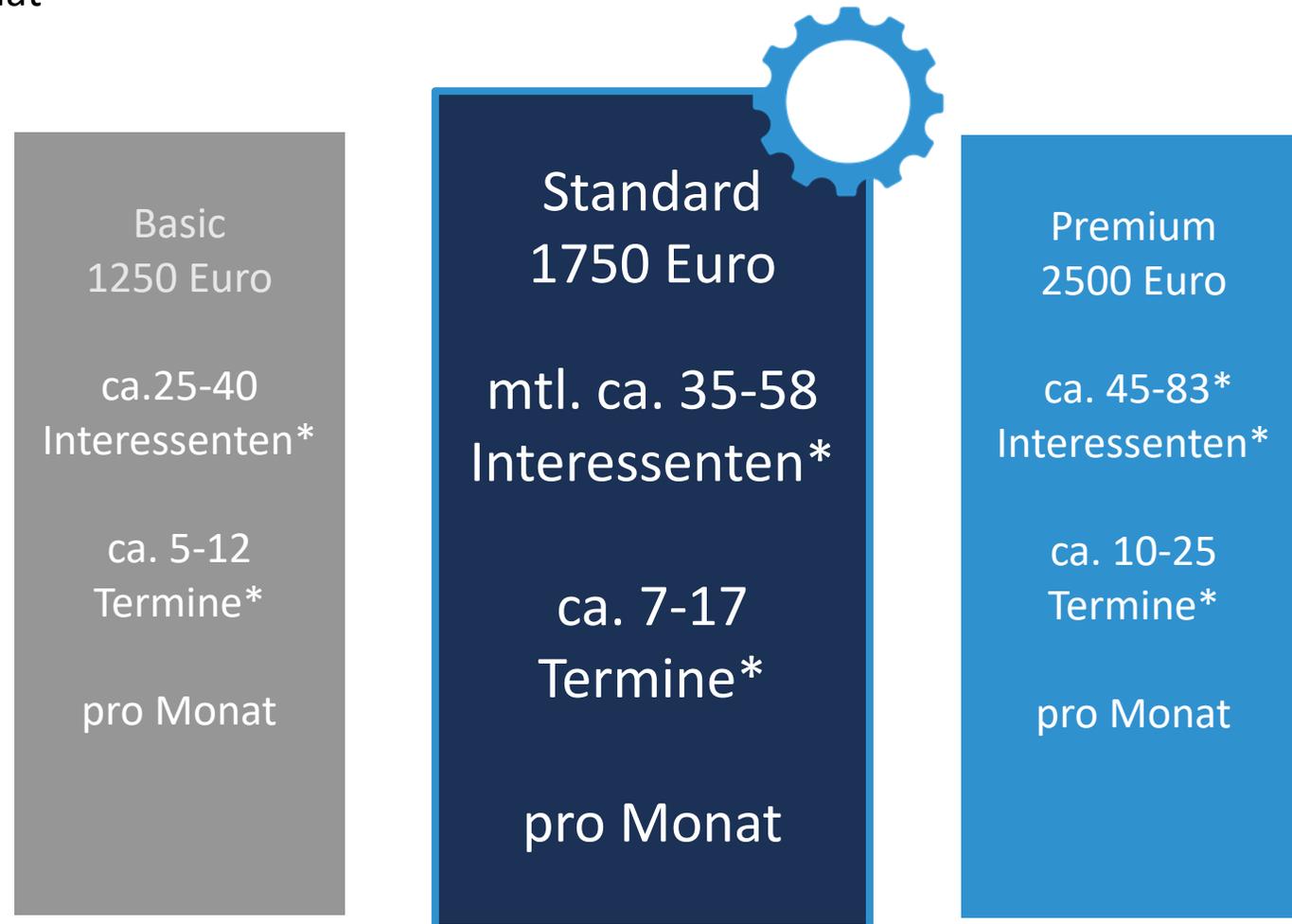


Angebot



Kundengewinnungsprozess

Kosten und Ergebnisse pro Monat



*Basierend auf Erfahrungswerten die bei ca. 80 % unserer Kunden erreicht werden.
Dienen als Zielvorgabe innerhalb der Kampagnen. Können jedoch nicht garantiert werden.



Kundengewinnungssystem

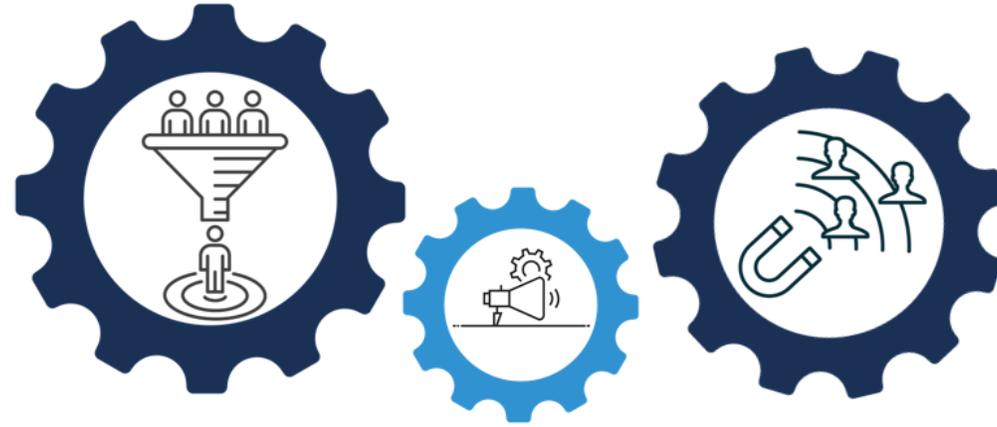
Projektvorbereitung

einmalig 2500 Euro / heute 2000 Euro



1. Ist Analyse
2. Onlinebesprechung
3. aktueller Maßnahmenplan + Festlegung sinnvoller Tools
4. Einrichtung Kundenbeziehungsmanagement System CRM
5. Kommunikationskonzept
6. Gestaltung Xing + LinkedIn Profil



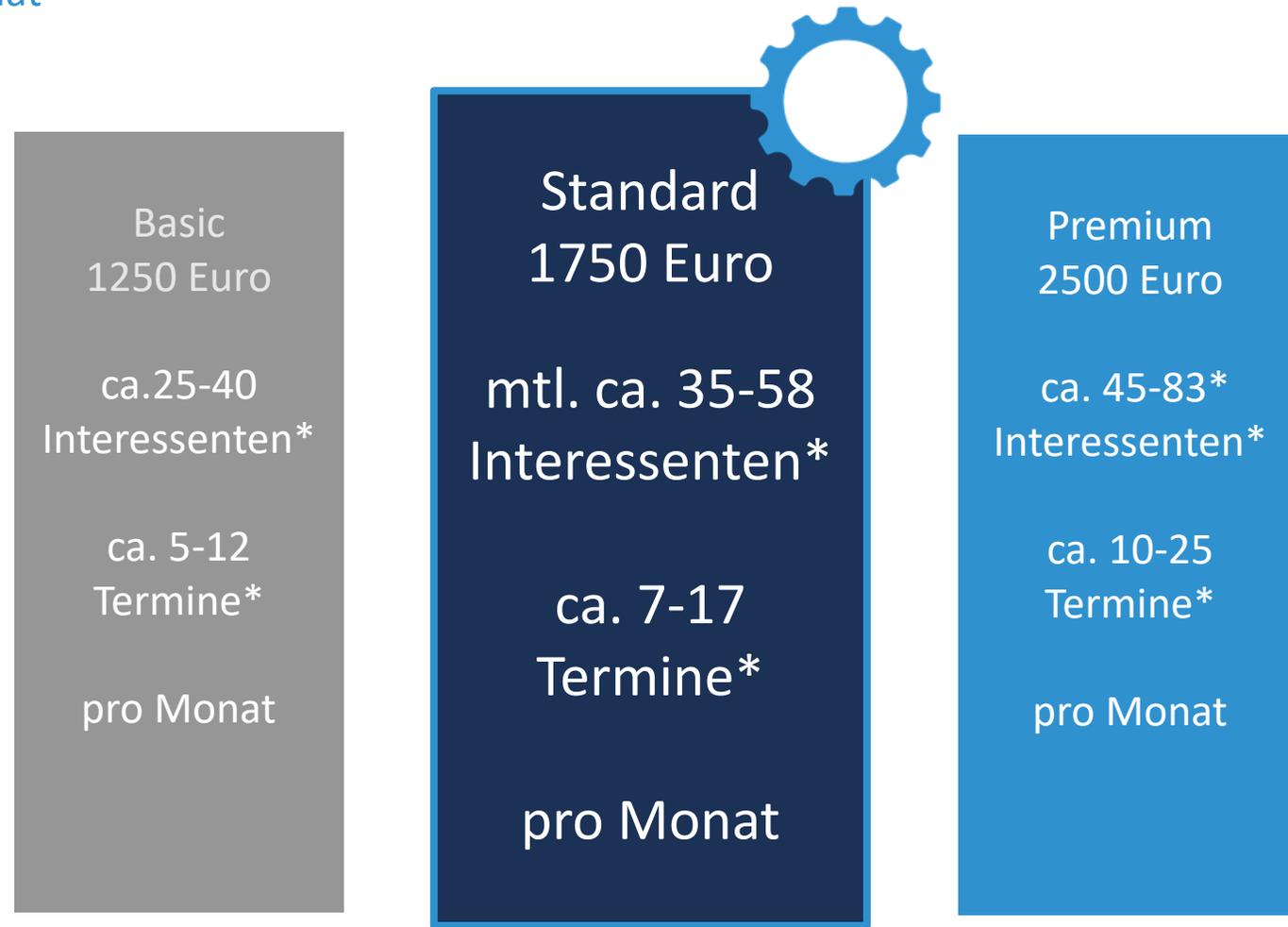


Angebot



Kundengewinnungsprozess

Kosten und Ergebnisse pro Monat



*Basierend auf Erfahrungswerten die bei ca. 80 % unserer Kunden erreicht werden.
Dienen als Zielvorgabe innerhalb der Kampagnen. Können jedoch nicht garantiert werden.



Kundenzufriedenheitsgarantie



Commitment



Kundenzufriedenheitsgarantie

1. Kündigungsmöglichkeit zum Folgemonat
2. Bei Unzufriedenheit gibt es, für den betreffenden Akquisemonat, das Geld zurück
3. Mit Auftrag Commitmenterklärung für eine langfristige Zusammenarbeit





Kontakt

Qualifizieren

Akquise



Follow-up - Nachfassprozess - Marketingmaßnahmen



Mein Angebot für Sie:



Projektvorbereitung Kundengewinnungssystem

Ist Analyse, aktueller Maßnahmenplan
+ Festlegung sinnvoller Tools, Einrichtung CRM, Kommunikationskonzept, Vorbereitung Webanalyse



Kundengewinnungstools

Im Rahmen der Projektvorbereitung empfehlen wir Ihnen Tools von Fremdanbietern für den von uns ausgeführten Akquiseprozess
z.B: CRM, Xing, LinkedIn, Webseitenanalyse zusätzliche Kosten mtl. ca. 100-200 Euro



Monatlicher Kundengewinnungsprozess

Kosten pro Interessenten ca. 30-50 Euro,
Kosten pro Termin ca. 100 - 250 Euro erreicht bei 80% unserer Kunden



Bonuspaket

Projektvorbereitung für 2000 Euro.
Sie sparen 500 Euro.

+



einmalig Projektvorbereitung statt 2500 € nur 2000Euro

Basic	Standard	Premium
1250 Euro	1750 Euro	2500 Euro
ca.25-40 Interessenten*	mtl. ca. 35-58 Interessenten*	ca. 45-83* Interessenten*
ca. 5-12 Termine*	ca. 7-17 Termine*	ca. 10-25 Termine*
pro Monat	pro Monat	pro Monat

