



Checkliste „planvolleres Vorgehen“ in 2020



aus Dauerkunden-Impulse Januar 2020 von .Punktgenau zu Dauerkunden
„Von Zielen, klaren Abläufen, persönlichen Noten und Angeboten, mit denen Sie punkten“.

Starten Sie zuerst mit folgenden Fragen:

Wie viele treue Stammkunden haben Sie, die regelmäßig (mind. 2 Mal im Jahr) bei Ihnen kaufen?	
Wie viel % machen Ihre Stammkunden vom Gesamtumsatz in 2019 aus?	
Wie hoch war Ihre Angebotsquote in 2019?	
Was ist Ihr Ziel für 2020?	
Wie viele Kunden haben Sie 2019 gewonnen?	
Über welche Kanäle haben Sie Ihre Kunden in 2019 gewonnen?	
Wie viele Kunden wollen Sie 2020 neu gewinnen?	

Jetzt gehen wir in die Planung Ihrer Aktionen: 1) Ihre Vorbereitung

Fragen Sie sich:		Platz für Ihre eigenen Anmerkungen / Ergänzungen:
1. Wen wollen Sie ansprechen und was ist das konkrete Ziel Ihrer Aktion?		
<input type="checkbox"/> Bestandskunden <input type="checkbox"/> inaktive Kunden, letzter Kauf vor 6 bis 24 Monaten <input type="checkbox"/> Altkunden, letzter Kauf vor 24 Monaten <input type="checkbox"/> Interessenten <input type="checkbox"/> Angebotskontakte ohne Auftrag <input type="checkbox"/> Neukunden		
2. An wen wollen Sie sich richten? Wer ist Ihr Ansprechpartner?		
<input type="checkbox"/> Geschäftsführer / Inhaber <input type="checkbox"/> Privatkunden <input type="checkbox"/> B2B-Kunden <input type="checkbox"/> Abteilungsleiter		
3. Wie aktuell sind ihre Adressen?		
<input type="checkbox"/> bis 6 Monate <input type="checkbox"/> älter als 6 Monate (überprüfen Sie 5 bis 10 % der Kontakte und Adressen. Sind mehr als 50 % falsch, prüfen Sie weitere 5 bis 10 %.) <input type="checkbox"/> älter als 18 Monate (überprüfen Sie jeden Kontakt nochmals).		
4. Sind alle Ansprechpartner vorhanden?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
5. Gibt es bekannte Durchwahl-Nummern und/oder Email-Adressen.	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
6. Ist Ihnen die Historie bekannt? Wann z. B. hat der Kunde was zum letzten Mal gekauft?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
7. Mit welchem Format wollen Sie ansprechen?	<input type="checkbox"/> Email <input type="checkbox"/> Post-Mailing <input type="checkbox"/> Post-Karte <input type="checkbox"/> Telefonat	
8. Sie versenden Post? Dann benötigen Sie ggf. Umschläge. (Unser Tipp: bunt und handschriftlich fällt auf.)		
Umschläge <input type="checkbox"/> weiß oder <input type="checkbox"/> bunt? <input type="checkbox"/> gedruckt oder <input type="checkbox"/> handschriftlich?		

9. Wann soll die 1. Aktion starten? Legen Sie ein konkretes Datum fest.	
10. Was soll Ihr (Wunsch)Kunde machen? Definieren Sie den so genannten CTA (Call to Action). Fordern Sie Ihren Kunden zu einer Handlung auf.	
11. Legen Sie fest, was nach der Aussendung passiert.	

2) Die Umsetzung

1. Verteilen Sie Verantwortlichkeiten und legen Sie Termine fest.	
2. Wer erstellt die Kontaktliste bzw. falls Sie mit einem CRM arbeiten, wer weist entsprechende Kontakte einer Aktion zu.	
3. Wer kümmert sich um Inhalt und Layout?	
4. Beachten Sie die verschiedenen Lieferzeiten Ihrer Lieferanten!	
5. Wer übernimmt die Aussendung?	
6. Bestellen Sie bis 1 Woche vor Aussendung Ihre Briefmarken.	
7. Sie wollen telefonieren? Erstellen Sie einen Leitfaden. Bringen Sie, gerade bei neuen Kunden und Interessenten, in max. 2 Sätzen auf den Punkt, wie Ihr Produkt / Ihre Leistung Ihren Kunden hilft.	
8. Kunden wünschen Informationen: Bereiten Sie einen Standardtext vor, den Sie vor dem Versand personalisieren.	

3) Planen Sie nun die nächste Aktion.

Ihr Kunde/Interessent sollte in 3 bis 4 Monaten erneut von Ihnen hören.

Und vergessen Sie die Auswertung nicht 😊

Sie stecken fest und kommen nicht weiter? Oder fehlt Ihnen die notwendige Power?

Dann rufen Sie uns an: 03641 3504040
oder schreiben Sie eine Email an punktgenau@dauerkunden.de.

Oder vereinbaren Sie einen für Sie passenden Termin.
In diesem erhalten Sie nicht weniger als drei sofort in die Praxis umsetzbare Strategien, wie Sie Ihren Profit mit bestehenden Kunden steigern und Altkunden reaktivieren können.

>> Jetzt Termin mit .Punktgenau vereinbaren.