

Telefonische Kaltakquise

In der telefonischen Kaltakquise musst du dir zwingend 2 Pitches für unterschiedliche Situationen vorbereiten (Vorzimmer und Entscheider), da die Situation ein völlig andere ist.

1. Vorzimmer

Die Person im Vorzimmer wird in aller Regel die Anweisung haben, Anrufe von Verkäufern nicht durchzustellen, um die Zeit ihres Vorgesetzten zu schützen. Daher geht es im Vorzimmer insbesondere darum, "unter dem Radar" zu fliegen und den sogenannten Klick-Surr-Effekt nicht auszulösen.

Beispiel: Hallo Frau Schulz, bitte verbinden Sie mich mit Martin.....Martin Müller und sagen Sie ihm, dass Maurice am Telefon ist. Danke sehr!

Deine Version:

1. Der Entscheider

Personen, die über Budgetverantwortung verfügen, haben oft viele Themen auf dem Tisch und priorisieren daher stark ihre Zeit. Daher bevorzugen diese Personen Menschen, die schnell zum Punkt kommen.

Grundsätzlich solltest du in deinem Pitch dem Anrufer folgende Fragen direkt oder indirekt zu beantworten:

1. Wer ist da? 2. Worum geht es? 3. Was habe ich davon, mit ihm zu reden?
4. Kann ich dem Anrufer vertrauen?

Beispiel: Servus Martin, hier ist Maurice von der Conversion-Agentur LEAP/, ich grüße dich.

Pause...Begrüßung abwarten!

Da du als Geschäftsführer ganz bestimmt viel um die Ohren hast, komme ich direkt auf den Punkt.

Der Schwerpunkt von mir und meinem Team liegt auf dem Bereich Conversion Optimierung von Onlineshops und da ist unser USP insbesondere unser psychologisches Know-How. Daher die Frage an dich... setzt ihr in der Conversion Optimierung schon gezielt die Expertise von Psychologen ein?

...Nein, wir haben keine eigenen Psychologen.

Dann ist mein Vorschlag, dass mein Psychologen-Team dir 5 Hypothesen zur Steigerung eurer Conversion Rate vorbereitet und ich dir diese in einem Online-Meeting vorstelle. So erhältst du direkt konkrete Verbesserungsvorschläge aus den Erfahrungen von mehr als 2.000 durchgeführten A/B-Tests und kein standardisiertes Sales-BlaBla.

Passt dir dafür bereits die nächste Woche oder erst übernächste Woche, denn mein Team braucht etwa 3 Tage zur Vorbereitung?

Deine Version: