

## Nachhaltige Neukundengewinnung für den Mittelstand

Wenn ich den Vertretern des Digitalmarketing Glauben schenke, dann verlagert sich das Thema Neukundengewinnung nahezu komplett ins Web. Alle reden von den neuen Kunden, die sich mithilfe der neuen Leadmanagement Tools quasi wie von selbst bei den Firmen einfinden. Wie diese Sucher dann zu Käufern werden, erklären man uns in interessanten Stories.

Doch ist das wirklich so oder muss man nach wie vor mit Menschen reden, bevor sie zu Interessenten und schließlich zu Kunden und Auftraggebern werden.

Meiner Erfahrung nach gewinnt man Neukunden durch Gespräche und indem man sich für die Interessen und die Belange des Gegenüber interessiert. Das kostet richtig Zeit, doch das so erzielte Ergebnis ist umso ertragreicher.

Sicher kann es da den ein oder anderen „Lucky Shot“ geben, allerdings ist das immer seltener. In meinem Geschäft, gerade für Agenturen, kann ich von einem Vertriebszyklus von sechs bis ~ 18 Monaten ausgehen, bevor die „Saat“ aufgeht.

Meine Dienstleistung bedeutet für Sie eine Entlastung UND einen Gewinn! Sie haben Zeit für Bestandskunden, können gezielt mit externer Unterstützung auf Neukunden zugehen oder z.B. ein neues Thema an eine spezielle Zielgruppe adressieren. Das alles in einem überschaubaren Rahmen, wahlweise mit festen Tagessätzen oder monatlichem Budget.

## newbiz cologne - Facts

new business: seit 2001  
Inhaber Rolf Demmer  
Partner/ AMCS Net, Kiel  
Netzwerk netfish, Berlin  
\_cign, Köln

**Stärken** mehrjährige Erfahrung mit b2b/ b2c Agenturen  
kontaktfreudig  
neugierig  
technisches Grundverständnis  
Generalist  
Projektmanagement  
netzwerkfähig  
hinterfragend



## newbiz cologne Neukundengewinnung – so geht's los

SWOT Analyse  
USPs herausarbeiten  
Strategie ableiten  
Zielgruppe definieren  
Handouts optimieren  
strategisch & operativ arbeiten  
Kontakt aufbauen

### Vorteile auf einen Blick

- die unbeliebte Kaltakquise übernimmt newbiz cologne und leitet Kontakte an die interne new business Unit weiter
- Key Accounts können dadurch intensiver vom internen Vertrieb angesprochen werden
- Sie gewinnen mehr Zeit um Beziehung zu Bestandskunden zu vertiefen
- Vertriebs KnowHow geht nicht verloren sondern wird um eine weitere Quelle ergänzt dies führt mittelfristig zu messbaren Erfolgen im Neukundengeschäft

Wie wäre es also damit, Ihre Neukundenakquise zu überdenken? Riskieren wir doch eine Stunde für ein Treffen und schauen, was ich für Sie tun kann.

**Kontakt:** Rolf Demmer/ newbiz cologne  
Theodor Heus Ring 12  
50668 Köln  
Tel. 0221/139 00 54  
Fax 0221/ 257 72 67  
[hallo@newbiz-cologne.com](mailto:hallo@newbiz-cologne.com)  
[www.newbiz-cologne.com](http://www.newbiz-cologne.com)