

AKTIVITÄTENPLANUNG BESTAND

Anzahl Mitarbeiter	Anzahl Firmenkunden
> 1000	
250 -999	
100 – 249	
10 - 99	
1-9	

PRIORISIERUNG

Name/ Branche	Anzahl AN	Kontakt- Qualität
Xx/ Metallbau	40	2
Yy/ Dienstleistung	25	1
Zz/ Spedition	60	3

- 1 sehr gut/ persönlich
- 2 gut/ bAV in Firma
- 3 Kontakt zu Führungsebene
- 4 Kontakt über AN/ krank
- 5 Kaltakquise

PRIORISIERUNG

Name/ Branche	Anzahl AN	Kontakt- Qualität

- 1 sehr gut/ persönlich
- 2 gut/ bAV in Firma
- 3 Kontakt zu Führungsebene
- 4 Kontakt über AN/ krank
- 5 Kaltakquise

AKQUISE VEREINE UND VERBÄNDE

Name	Anzahl Mitglieder	Kontakt- Qualität
Xx/	400	2
Yy/	250	1
Zz/	40	3

VEREINE UND VERBÄNDE

Name	Anzahl Mitglieder	Kontakt-Qualität

- 1 sehr gut/ persönlich
- 2 gut/ bAV in Firma
- 3 Kontakt zu Führungsebene
- 4 Kontakt über AN/ krank
- 5 Kaltakquise

NEUAKQUISE FIRMEN REGIONAL

Name Firma	Kontaktadresse

Haben Sie eine spezielle Zielgruppe

Häufigste Berufe	Anzahl VN	Kollektiv möglich?

- 1 sehr gut/ persönlich
- 2 gut/ bAV in Firma
- 3 Kontakt zu Führungsebene
- 4 Kontakt über AN/ krank
- 5 Kaltakquise

Lassen Sie uns gemeinsam prüfen, ob wir für Ihre Zielgruppe ein Kollektiv bilden können (berufshomogen).

Sie erhöhen Ihre Kompetenz, bauen Ihren Vorsprung aus und verdienen dadurch Geld.

Potentialschätzung Arbeitszeit

Täglich / Std	Wöchentlich Std/

Wieviel Zeit können Sie realistisch für dieses Thema investieren?