Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

Erste Referenzkunden gewinnen

Ohne Budget, aber mit System

Für wen ist dieser Ratgeber?

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

Du hast eine Geschäftsidee und ein erstes Angebot. Jetzt willst du die ersten 3–5 zahlenden Kunden gewinnen – für Feedback, Referenzen und Proof of Concept. Du nutzt dafür dein Netzwerk und telefonische Kaltakquise – ohne Marketingbudget, ohne Umwege.

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

1. Klare Positionierung & Nutzenformulierung

Vorbereitung

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

1. **Bevor du in die Akquise gehst, musst du dein Angebot in einem Satz auf den Punkt bringen können.**

Dein Ziel:

In 10–15 Sekunden muss ein Gesprächspartner erkennen:

- **Was du tust**
- **Für wen du das tust**
- **Welches konkrete Problem du löst**
- **Welcher Nutzen daraus entsteht**

Beispielstruktur:

„Ich helfe [Zielgruppe], [Problem] zu lösen, indem ich [Leistung] anbiete – das spart ihnen [Zeit/Kosten/Nerven] und sorgt für [konkreter Nutzen].“

🎯 **Tipp: Du brauchst keine Website – aber einen klaren One-Pager, Pitch oder Elevator-Satz.**

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

2. Netzwerk aktivieren: Erstes Vertrauen nutzen

Nutze dein Netzwerk

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

2. **Dein persönliches und berufliches Netzwerk ist oft die schnellste Brücke zu deinen ersten Kunden.**

Vorgehen:

- **Liste erstellen: Kontakte aus LinkedIn, WhatsApp, früheren Arbeitgebern, Bekannten, Freunden, Kooperationspartnern.**
- **Segmentieren: Wer könnte selbst Bedarf haben? Wer kennt jemanden, der Bedarf haben könnte?**
- **Persönlich anschreiben: Kurze, authentische Nachricht (nicht werblich!) – Fokus: Austausch, Hilfe, Feedback.**
- **Call vereinbaren: Ziel: kurzes Gespräch, um Bedarf und Relevanz zu prüfen.**

Beispielnachricht (LinkedIn/WhatsApp):

„Hi [Name], ich starte gerade mit einem neuen Angebot für [Zielgruppe] im Bereich [Thema]. Ich bin aktuell auf der Suche nach Feedback & Sparringspartnern. Hättest du spontan 10 Min. für einen kurzen Austausch?“

💡 **Bonus: Mach dein Umfeld zu Botschaftern. Bitte sie aktiv um Weiterempfehlung – viele helfen gern, wenn du klar formulierst, wofür du stehst.**

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

3. Telefonische Kaltakquise: Direkt, ehrlich, lösungsorientiert

Telefonische Kaltakquise

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

3. **Keine andere Methode bringt dich schneller zum echten Kundenfeedback als der Hörer. Gerade für erste Referenzen ist direkte Ansprache unschlagbar.**

Schritt-für-Schritt-Vorgehen:

- **Zielkundenliste erstellen: Kleine, relevante Zielgruppe (z. B. Steuerberater in Köln, Agenturen <10 MA, Coaches mit Website).**
- **Recherche: Kurzprofil, Name, Telefonnummer – individuell, aber effizient.**

Beispiel-Skript (Kaltakquise-Ansprache):

„Guten Tag, Herr/Frau [Name], mein Name ist [Vorname] [Nachname]. Ich melde mich kurz, weil ich aktuell mit [Zielgruppe] wie Ihnen arbeite, um [Problem/Nutzen].

Ich bin gerade dabei, mein Angebot zu testen und suche gezielt nach 2–3 Unternehmen, mit denen ich in einem ersten Referenzprojekt zusammenarbeite – bei reduziertem Aufwand & Risiko für Sie.

Darf ich kurz schildern, worum es geht – dann können Sie entscheiden, ob das spannend für Sie klingt?“

➡ Ziel: Erstgespräch vereinbaren (15–30 Minuten), in dem du deine Lösung vorstellst und mögliche nächste Schritte klärst.

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

4. Das Referenzangebot: Klar, attraktiv, befristet

Referenzangebot

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

4.

Damit jemand ohne bisherige Proofs mit dir startet, brauchst du ein klar umrissenes, risikoarmes Einstiegsangebot.

Empfehlungen:

- **Zeitlich befristetes Angebot: z. B. 30 Tage, 2 Wochen etc.**
- **Begrenzte Plätze: z. B. „für 3 Referenzkunden“**
- **Klare Gegenleistung: Du bietest echten Mehrwert – im Gegenzug gibt es Feedback, eine Bewertung, ggf. ein Testimonial.**

Beispiel-Formulierung im Gespräch:

„Mir ist wichtig, dass beide Seiten profitieren: Sie bekommen [konkreter Nutzen] – ich erhalte wertvolles Feedback und idealerweise ein Testimonial. Der Preis ist deutlich reduziert und es gibt keine langfristige Verpflichtung.“

🔐 **Tipp: Mach das Angebot so gut, dass es schwer ist, Nein zu sagen – aber nimm auch nichts „für umsonst“, um den Wert deiner Leistung zu schützen.**

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

5. Vom Erstgespräch zum Abschluss: Die Mini-Vertriebsstrecke

Sinnvoller Ablauf

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

5. **Auch bei Referenzprojekten brauchst du einen professionellen, klaren Ablauf.**

<u>Vorgehen nach dem ersten Gespräch:</u>

- **Angebot/Leistungsübersicht zusenden (PDF oder E-Mail, klar und verständlich)**
- **Follow-up nach 2–3 Tagen, falls keine Rückmeldung**
- **Kick-off vereinbaren und Leistungen direkt starten**
- **Ergebnisse dokumentieren, Feedback aktiv einholen**
- **Referenz sichern: Testimonial, Logo, kurze Fallstudie, Empfehlung**

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

6. Wiederholung & Optimierung

Feinschliff

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

6. **Du brauchst in dieser Phase keine Skalierung – du brauchst Lernerkenntnisse und erste Erfolge.**

<u>Kernkennzahlen:</u>

- **Anzahl durchgeführter Gespräche**
- **Anzahl „echter“ Bedarfskontakte**
- **Anzahl referenzbereiter Kunden**
- **Feedbacks & Testimonials**
- **Zeit bis zum Abschluss**

📊 **Tipp: Halte alle Gespräche in einer einfachen Liste oder CRM fest – damit erkennst du Muster und kannst gezielt optimieren.**

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

7. Zusammenfassung: Dein 6-Schritte-Fahrplan zur ersten Kundenreferenz

Zusammenfassung

Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

7.

- 1. Positionierung schärfen: Klarheit, was du wem mit welchem Nutzen bietest
- 2. Netzwerk aktivieren: Erste warme Kontakte ansprechen
- 3. Telefonisch akquirieren: Direktes Kundenfeedback & Termine
- 4. Referenzangebot entwickeln: Attraktives, reduziertes Einstiegspaket mit klarer Gegenleistung
- 5. Abschlussprozess strukturieren: Professionell, verbindlich, nachvollziehbar
- 6. Lernen & skalieren: Erkenntnisse sammeln, Angebote verfeinern, Vertrauen aufbauen

Du willst noch tiefer in die Kundengewinnung einsteigen? Dann schau gerne bei unserem Artikel in der starting-up vorbei.