

Was führt zu Frust im Outbound? Ich bin unzufrieden, weil ...

Keine Telefon-Nr	Störfaktor	Abblocken am Vorzimmer
Ich will nicht angerufen werden Telefon-Muffel	Gute Vorbereitung => auf den Punkt kommen	Zu wenig Erfolgserlebnisse
Wer ist der richtige Ansprechpartner?	Erwartungshaltung Kunde zu hoch	Keine Bedarfssituation

Welche Erwartungen müssen für ein gutes Telefonat erfüllt sein?

Bedarfsmoment ohne Bedarfsmoment => Zeit stehen	Richtige Ansprechpartner	Mindset für Outbound Begeisterung Freude im Umgang mit Menschen
Frustrationstoleranz	Nutzen / CTA in zwei Sätzen zusammenzufassen	Ehrlichkeit / Klarheit
Lfd. Optimierung / Feedback	Verbindlichkeit	Beide müssen am Ende wissen, wo sie dran sind

Was fehlt oder funktioniert nicht?

Mindset	Energie aufrufen und zum Hörer greifen	Nach 5 Neins fällt es schwer, weiter zu machen
Kanalpräferenz	Zeit ⇒ Wiedervorlage-Management	Technik => Ineffizienz, Dialer, WV
Falsche Priorisierung ⇒ Kalt, warm, hot	Opt-In B2C	Fokus Zielgruppe Selektion / Sortierung

Kundenreise früher

Bedarfsermittlung

Lösungen suchen

Lösungen bewerten



Kundenreise heute

Bedarfsermittlung

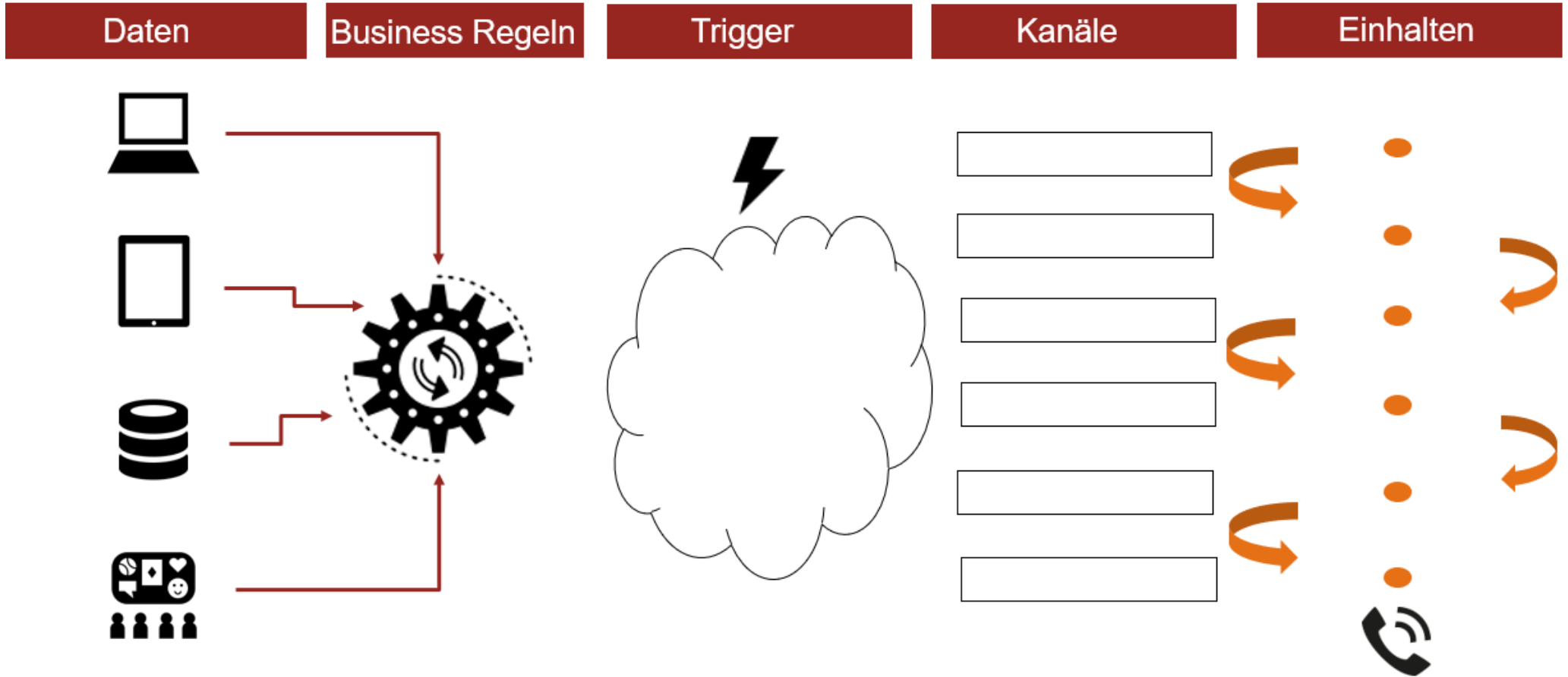
Lösungen suchen

Lösungen bewerten



Digitalisierung im Outbound: Welche Signale für Interesse gibt es?

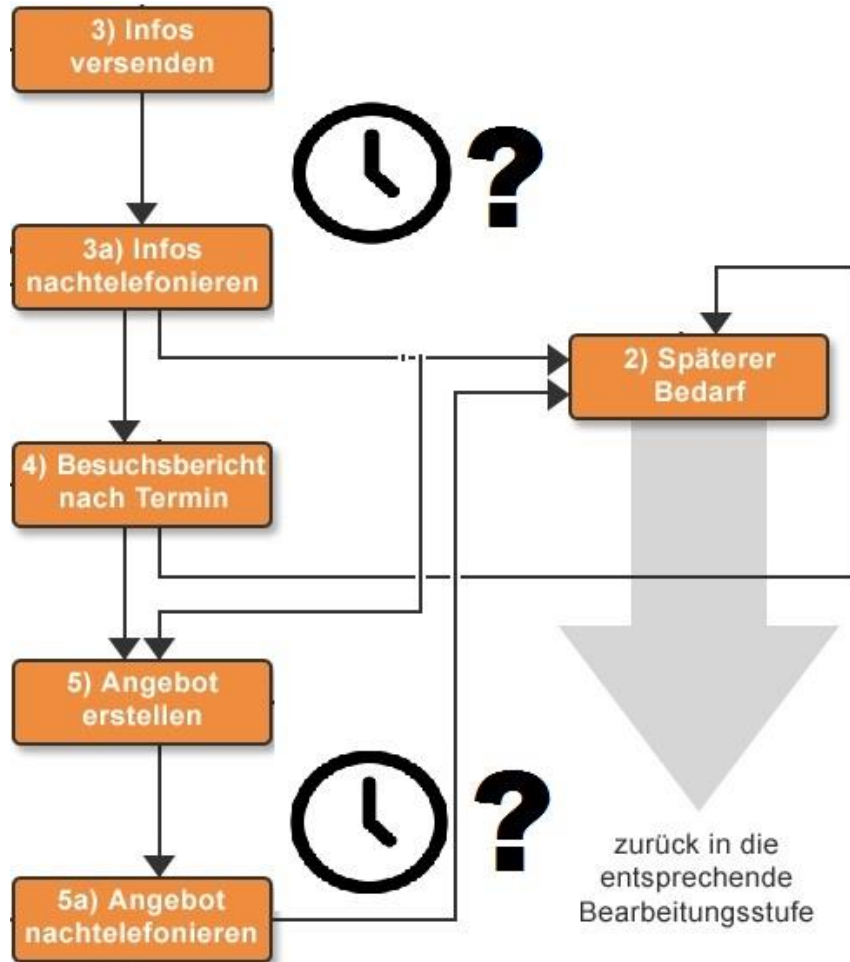
Besuch Website	Teilnahme Webinar	Download Leadmagnet
Event Teilnahme	Rückrufwunsch	Social Media Liken, Kommentieren, Teilen
Email Öffnen, Link klicken,	Bewertungen	Empfehlungen Kontakt Bestätigung XING / LinkedIn



Vorteil 😊

Nachteil 😞

Digitalisierung im Outbound: Info Versand nachfassen



Vorteil 😊	Nachteil ☹️













**Wie viel Zusatz Umsatz könnte ich erzielen,
wenn ich zukünftig nur noch mit interessierten Leuten spreche?**

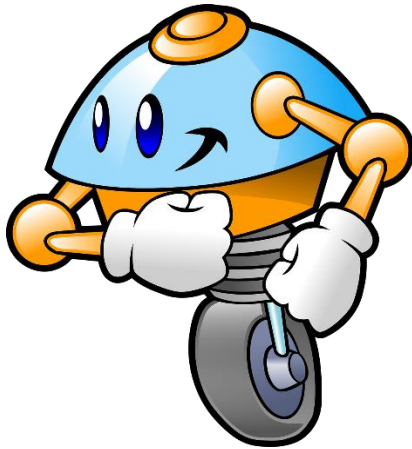
2.500 € / Monat <input type="radio"/> 30.000 € / Jahr 90.000 / 3 Jahre	5.000 € / Monat <input type="radio"/> 60.000 € / Jahr 180.000 / 3 Jahre	10.000 € / Monat <input type="radio"/> 120.000 € / Jahr 360.000 / 3 Jahre	20.000 € / Monat <input type="radio"/> 240.000 € / Jahr 7200.000 / 3 Jahre
---	--	--	---

**Wie viel Zeit könnte ich pro Monat pro Agent einsparen,
wenn ich zukünftig nur noch mit interessierten Leuten spreche?**

4 Std. / Monat <input type="radio"/> 48 Std. / Jahr 144 Std, / 3 Jahre	8 Std. / Monat <input type="radio"/> 96 Std. / Jahr 288 Std, / 3 Jahre	16 Std. / Monat <input type="radio"/> 192 Std. / Jahr 576 Std, / 3 Jahre	24 Std. / Monat <input type="radio"/> 288 Std. / Jahr 863 Std, / 3 Jahre
---	---	---	---

Ergebnisse und Nutzen der Zusammenarbeit

 <p>Zeit sparen</p>	 <p>Kosten senken</p>	 <p>Umsatz & Gewinn steigern</p>	 <p>Tempo erhöhen</p>
 <p>Image verbessern</p>	 <p>Kunden begeistern</p>	 <p>Produktivität erhöhen</p>	 <p>Bestehende Abläufe vereinfachen</p>
 <p>Kennzahlen auf einen Blick</p>	 <p>Bessere Entscheidungen treffen</p>	 <p>Qualität verbessern</p>	 <p>Unternehmenswert steigern</p>



Ich bin dein digitaler Vertriebsmitarbeiter und übernehme ab sofort folgende Aufgaben:

- Ent-Anonymisieren, wer sich auf der Website welche Seiten anschaut
- Email Versand
- Qualifizierung von Leads
- Nachverfolgung / Reaktivierung der „Schlafmützen“
- Aktivierung von Kontakten mit echtem Interesse

Dein digitaler Vertriebsmitarbeiter ...

- ✓ wird niemals krank,
- ✓ braucht keine Pause,
- ✓ will kein Wochenende,
- ✓ nimmt keinen Urlaub,
- ✓ arbeitet 24 Stunden an 7 Tagen der Woche,
- ✓ entlastet spürbar das gesamte Team,
- ✓ übernimmt gerne lästige, ständig wiederkehrende Aufgaben,
- ✓ schafft wertvolle Zeit für wesentliche Aufgaben,
- ✓ ist ein echter Stress-Killer,
- ✓ ermöglicht eine gesunde Work-Life-Balance

Wie viel ist Dir ein solcher Vertriebs- Mitarbeiter im Monat wert?

- € 500
- € 1.000
- € 2.500
- € 5.000
- € 10.000

So geht's weiter ...

1. kostenloses, unverbindliches 15-minütiges telefonisches Gespräch
<https://www.termininfo.net/grutzeck/15-minuten-markus>

2. Vortragsunterlagen:
www.grutzeck.de/de/experiment

Grutzeck-Software GmbH
Markus Grutzeck
Hessen-Homburg-Platz 1
D-63452 Hanau
Tel.: +49 (6181) 9701-0
Email: Markus.grutzeck@grutzeck.de
Web: www.grutzeck.de

