

DAS EINSTIEGSANGEBOT FÜR IHREN B2B-VERTRIEB

DIE VERTRIEBSWOCHE

Eine klare Richtung. Relevante Kontakte.
Ein Plan für den nächsten Schritt.

AUS IHREM ANGEBOT WIRD EIN KLARER SUCHFOKUS.

Welche Unternehmen passen wirklich zu Ihrem Angebot? Wer sind die relevanten Ansprechpartner? Und wo lohnt es sich, jetzt anzusetzen?

In einer fokussierten Woche verbinden wir Ihr Wissen über Ihr Geschäft mit meiner B2B-Vertriebserfahrung und technischen Expertise. Ich wähle die digitalen Kanäle und Recherchewerkzeuge passend zu Ihrem Markt und Ihren Zielkunden. HEX, mein eigenes Werkzeug, unterstützt mich bei der strukturierten Auswertung und Aufbereitung.

Für B2B-Unternehmen, die ihre Neukundengewinnung gezielt ausrichten und auf einer nachvollziehbaren Grundlage weiterarbeiten möchten.

DER WEG DURCH DIE WOCHE

MO

Verstehen

DI

Fokussieren

MI

Recherchieren

DO

Priorisieren

FR

Weitergehen

Gemeinsame Termine: Montag, Dienstag und Freitag.
Recherche und Ausarbeitung dazwischen übernehme ich.

01 / GEMEINSAM DIE GRUNDLAGE SCHAFFEN

DIE RICHTUNG FESTLEGEN.

Wir schärfen Ihr Angebot und entscheiden gemeinsam, wo die Recherche den größten Nutzen verspricht.

01

MONTAG

GEMEINSAMER TERMIN

Strategischer Auftakt

Ihr Geschäft verstehen. Das Potenzial herausarbeiten.

Wir gehen Ihrem Angebot auf den Grund: Welche Aufgaben lösen Sie für Ihre Kunden? Wo entsteht der größte Nutzen? Welche bisherigen Erfahrungen helfen uns, passende Unternehmen zu erkennen? Wir klären außerdem, wie Sie auftreten und was Ihre persönliche Ansprache ausmacht.

IHR ERGEBNIS

Ein abgestimmtes Angebots- und Zielkundenprofil. Es beschreibt, wen Sie erreichen möchten, warum Ihre Leistung dort relevant ist und welche Merkmale für eine passende Zusammenarbeit sprechen.

02

DIENSTAG

GEMEINSAMER TERMIN

Zielkunden-Workshop

Aus Möglichkeiten werden Prioritäten.

Ich stelle die aus unserem Auftakt abgeleiteten Zielsegmente und Ansprechpartnerrollen vor. Gemeinsam bewerten wir die möglichen Richtungen, hinterfragen Annahmen und legen den Suchfokus fest. Diese Entscheidung übersetze ich in konkrete Recherchekriterien.

IHR ERGEBNIS

Eine Suchstrategie, die zu Ihren Zielkunden passt: mit ausgewählten Segmenten, relevanten Rollen und abgestimmten digitalen Kanälen und Recherchewerkzeugen. Sie wissen, wo wir ansetzen und warum.

02 / RECHERCHE UND AUSARBEITUNG DURCH MICH

AUS FOKUS WERDEN KONTAKTE.

Die gemeinsame Richtung wird zur konkreten Auswahl.
Ich recherchiere, prüfe und bereite die Ergebnisse für Sie auf.

03

MITTWOCH

RECHERCHE DURCH MICH

Gezielte Marktrecherche

Ihr Zielkundenprofil bekommt Namen und Gesichter.

Über die für Ihre Zielgruppe relevanten digitalen Kanäle und mit passenden Recherchewerkzeugen identifiziere ich Unternehmen und Ansprechpartner. Ich trage die Informationen zusammen, die wir für eine fundierte Bewertung benötigen, und dokumentiere den relevanten Kontext.

WAS FÜR SIE ENTSTEHT

Eine recherchierte Auswahl möglicher Zielkunden mit nachvollziehbarem Unternehmens- und Kontaktkontext. Die Grundlage, um anschließend gezielt zu priorisieren.

04

DONNERSTAG

AUSARBEITUNG DURCH MICH

Qualifizierung und Priorisierung

Erkennen, welcher Kontakt Ihre Aufmerksamkeit verdient.

Ich prüfe die Passung zu Ihrem Angebot und mögliche Anknüpfungspunkte: Wen sollten Sie zuerst weiterverfolgen? Wo ist der Bedarf noch offen? Wer scheidet begründet aus? HEX unterstützt mich dabei, Informationen zusammenzuführen und belegte Erkenntnisse von Annahmen zu unterscheiden.

WAS FÜR SIE ENTSTEHT

Eine priorisierte Kontaktübersicht mit verständlichen Begründungen. Für besonders relevante Kontakte erhalten Sie vertiefte Profile mit Quellen, möglichen Gesprächsansätzen und offenen Klärungsfragen.

03 / ERGEBNISSE, DIE SIE WEITERBRINGEN

IHRE GRUNDLAGE FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT.

05

FREITAG

GEMEINSAMER TERMIN

Ergebnisgespräch und Ausblick

Wir gehen die Ergebnisse gemeinsam durch. Ich erläutere die Auswahl, ordne die wichtigsten Erkenntnisse ein und empfehle die nächsten Schritte. Sie wissen, welche Kontakte Priorität haben, worauf die Einschätzung beruht und was im weiteren Austausch zu klären ist.

DAS NEHMEN SIE MIT

- 01 **Angebots- und Zielkundenprofil**
Wen Sie erreichen möchten und warum Ihre Leistung dort relevant ist.
- 02 **Suchstrategie und Recherchekriterien**
Die gewählte Richtung, relevante Rollen und passende digitale Kanäle.
- 03 **Priorisierte Kontaktübersicht**
Nachvollziehbare Auswahl, Reihenfolge und Begründungen.
- 04 **Vertiefte Profile und nächste Schritte**
Quellen, Gesprächsansätze und offene Fragen für die weitere Arbeit.

DIE GRUNDLAGE STEHT. DEN WEG BESTIMMEN SIE.

01 Mit Ihrem Team weiterarbeiten.

Sie übernehmen die Unterlagen und verfolgen die ausgewählten Kontakte eigenständig weiter. Auswahl, Begründungen und offene Fragen sind für Ihr Team nachvollziehbar dokumentiert.

02 Gemeinsam in die Umsetzung gehen.

Im anschließenden Auftrag unterstütze ich Sie bei Ansprache und Nachverfolgung, vertiefe die Recherche oder richte die benötigten Vertriebswerkzeuge, Verknüpfungen und Abläufe ein.

Die Woche ist in sich abgeschlossen. Weitere Leistungen vereinbaren wir gesondert.