



RATGEBER

Erfolgsfaktoren für Ihre intelligente B2B-Telefonakquise



JÜRGEN HAHM, ROMAN STYLL, MICHAEL ÖTTL

Herzlich willkommen!

In der digitalen Ära bleibt proaktives, intelligentes Telefonmarketing eine der effektivsten Methoden zur Lead-Generierung im B2B-Bereich. Gut geplant und ausgeführt, kann Telefonakquise ein unverzichtbares Werkzeug sein, um hochwertige Kontakte zu gewinnen, bestehende Beziehungen zu stärken und Inbound- sowie Multi-Channel-Strategien zu ergänzen. Anders als digitale Methoden, ermöglicht das Telefonat **einen perfekten ersten Eindruck**. Die persönliche Ansprache zeigt Wertschätzung und bietet die Chance, den Nutzen Ihres Produkts im Dialog genau dort zu erklären, wo echter Bedarf besteht. Dieser Ratgeber gibt Ihnen eine strukturierte Anleitung, wie Sie Ihre Telefonakquise optimieren können und zeigt die Vorteile intelligenter Technologien und professioneller Prozesse auf.

**ANDERS ALS
DIGITALE
METHODEN,
ERMÖGLICHT DAS
TELEFONAT EINEN
PERFEKTEN ERSTEN
EINDRUCK**

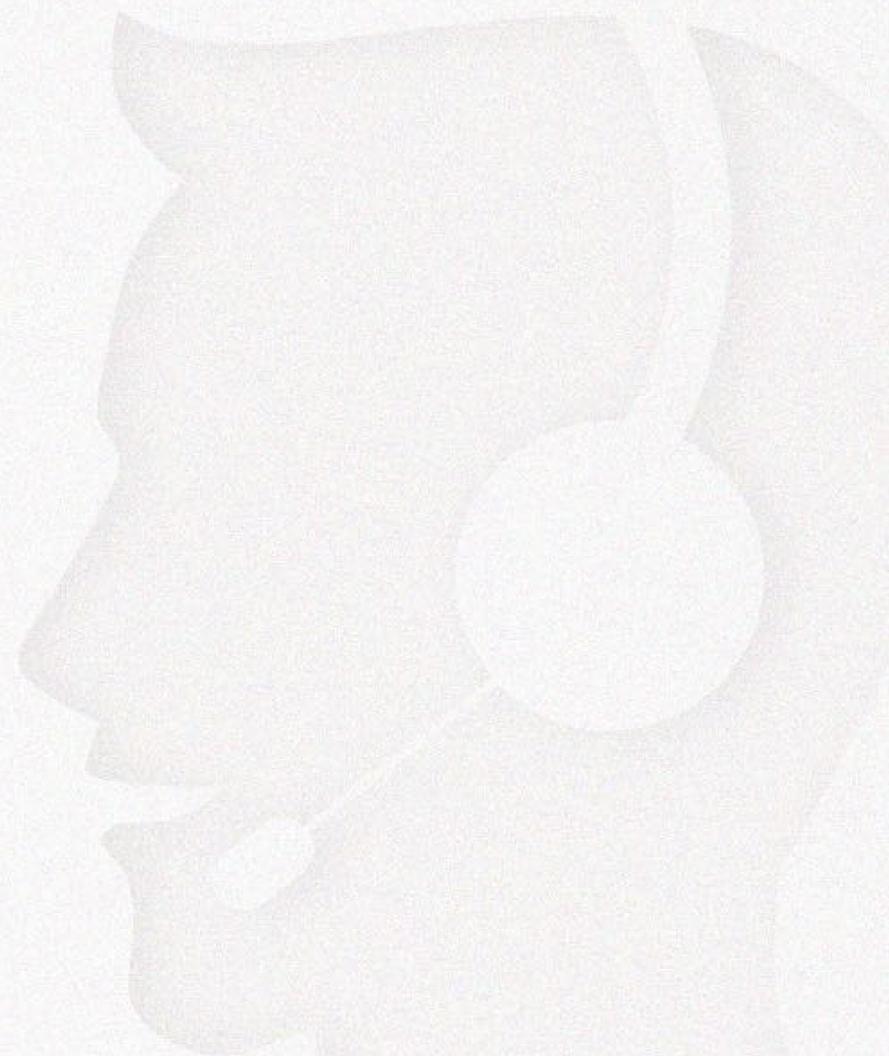


Wofür kann intelligente Telefonakquise eingesetzt werden?

Intelligente Telefonakquise ist vielseitig einsetzbar und ergänzt Ihre Vertriebsstrategie in folgenden Bereichen:

- **Neukundenakquise:** Strukturierte Ansprache potenzieller Kunden in klar definierten Zielgruppen
- **Halb-Warm-Akquise:** Qualifizierung von Leads aus E-Mail- und Social-Media-Kampagnen
- **Beschleunigung von Inbound-Aktivitäten:** Identifikation von Entscheidern, Generierung von Opt-Ins
- **Reaktivierung:** Ansprache inaktiver Kunden und Wiederbelebung von Geschäftsbeziehungen
- **Resellerakquise:** professionelle Akquise von potentiellen Reseller/ Händlerpartnern

**DURCH DIESE
GEZIELTEN
ANSÄTZE
STEIGERN SIE DIE
EFFIZIENZ UND
EFFEKTIVITÄT
IHRER AKQUISE
ERHEBLICH**



Nicht irgendwer: Qualitative Zielgruppen- und Adressdaten

Von statischen zu dynamischen Daten

Die Qualität der Adressdaten bestimmt den Erfolg Ihrer Kampagnen maßgeblich. Klassische Datenanbieter liefern Basisinformationen wie Unternehmensname, Adresse und Branche. Doch diese Daten reichen in der modernen Akquise nicht mehr aus.

Neue Technologien für tiefere Einblicke

Mit Datacrawling und KI lassen sich detaillierte Informationen wie Kaufabsichten oder technologische Vorlieben potenzieller Kunden ermitteln. Dies ermöglicht:

- Zielgenaue Gesprächsaufhänger
- Minimierung von Streuverlusten
- Höhere Erfolgsquoten

Beispiel:

Marktführer im Bereich Energie sucht Unternehmen mit einer Dachfläche größer als 2.000 m² für PV-Contracting, folgende Daten werden geliefert:

- Unternehmen mit verbaubarer Dachfläche / Freiflächen (z.B. Parkplatz)
- Größer als 2.000 m² Dachfläche
- Keine PV-Anlage vorhanden
- Unternehmensadresse / Telefonnummer / Webadresse, etc.

**SOLCHE
INFORMATIONEN
SCHAFFEN EINE
PERFEKTE
GRUNDLAGE FÜR
MASSGESCHNEIDERTE
GESPRÄCHE**



Nicht irgendwas: Die DNA Ihrer Argumentations- leitlinien

Erfolgreiche Telefonakquise steht und fällt mit der Qualität der Argumentation. Eine klare, prägnante Botschaft ist entscheidend. Die folgenden Punkte sollten in Ihrem Pitch enthalten sein:

1. **Auf den Punkt kommen:** Der Ansprechpartner muss in den ersten 20–30 Sekunden erkennen, warum Ihre Nachricht relevant ist.
2. **Kundenvorteile aufzeigen:** Welche Probleme löst Ihr Angebot?
3. **Nutzen darlegen:** Wie kann der Kunde von Ihrem Angebot profitieren, z. B. durch Kosteneinsparungen oder Effizienzsteigerungen?
4. **Einwände antizipieren:** Bereiten Sie sich auf typische Vorwände vor und entkräften Sie diese positiv.
5. **Differenzierung:** Zeigen Sie, wie Sie sich vom Wettbewerb abheben.

Ein DNA-Workshop kann dabei helfen, diese Leitlinien zu erarbeiten und Ihre Argumentation kontinuierlich zu verbessern.



4

Nicht irgendwie: Konsistenz über alle Marketing-Kanäle

Ein oft unterschätzter, aber essenzieller Erfolgsfaktor in der Telefonakquise ist die inhaltliche Konsistenz über alle Marketing-Kanäle hinweg. Alles, was in einem Telefonat kommuniziert wird, sollte sich nahtlos in anderen Kommunikationsmitteln wiederfinden. Dies schafft Vertrauen, steigert die Glaubwürdigkeit und erleichtert potenziellen Kunden die Orientierung.

Warum ist Konsistenz so wichtig?

- **Wiedererkennbarkeit:**
Wenn Ihre Botschaften auf allen Plattformen übereinstimmen, fühlt sich der Kunde sicherer und besser informiert.
- **Erhöhte Professionalität:**
Widersprüche zwischen verschiedenen Marketing-Kanälen können den Eindruck von Chaos vermitteln. Einheitlichkeit dagegen strahlt Kompetenz aus.
- **Bessere Abschlussquote:**
Eine klare, einheitliche Kommunikation macht es dem Kunden einfacher, sich für Ihr Angebot zu entscheiden.



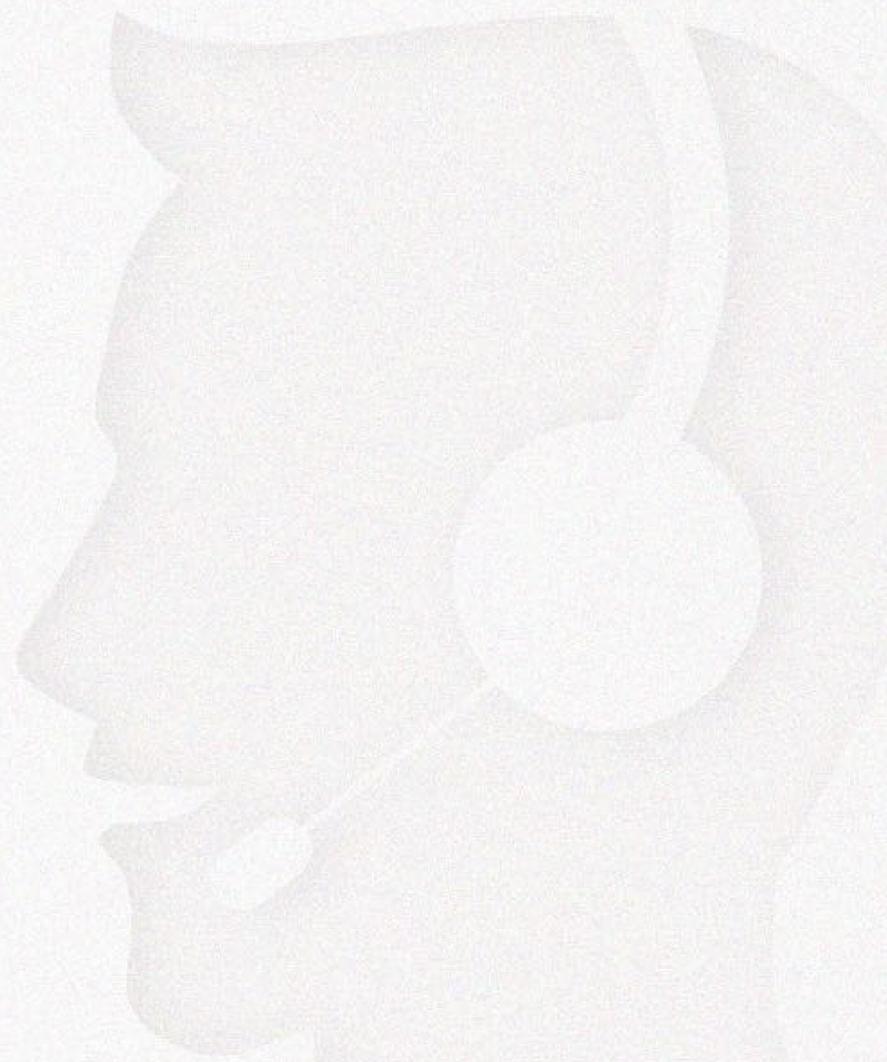
4

Nicht irgendwie: Konsistenz über alle Marketing-Kanäle

Notwendige Inhalte für eine konsistente Kommunikation:

1. **Website oder Landingpages:** Stellen Sie sicher, dass alle Argumente, Nutzen und Kernbotschaften auch auf Ihrer Website und speziell für die Kampagne gestalteten Landingpages gut aufbereitet sind.
2. **One-/Two-Pager:** Bereiten Sie kompakte Informationsmaterialien vor, die Ihre Leistungen und deren Nutzen prägnant zusammenfassen. Diese sind perfekt für die Weiterleitung nach Telefonaten oder als Gesprächsleitfaden.
3. **Terminbestätigungen:** Ergänzen Sie E-Mails zur Terminbestätigung mit einem kurzen Überblick über die besprochenen Inhalte („Kurzinfor“). So bleibt die Gesprächsbasis klar und transparent.
4. **Cross-Media-Koordination:** Alle Materialien sollten einheitliche Botschaften transportieren – ob per Telefon, E-Mail oder auf sozialen Medien. Ein Kunde, der Ihr Angebot auf LinkedIn entdeckt, sollte dieselbe Botschaft auf Ihrer Website wiederfinden.

**EINHEITLICHE
BOTSCHAFTEN IN
WORT UND BILD,
WIEDERHOLT
PLATZIERT,
STEIGERN IHRE
WAHRNEHMUNG**



Erfolgreich planen: Prozess, Monitoring, Optimierung, Reporting

Eine gut durchdachte Planung ist der Schlüssel zum Erfolg:

Zielgruppendefinition und Adressmanagement

- Auswahl der relevanten Anbieter
- Analyse der Datenqualität und -parameter

Integration in bestehende Systeme

- CRM-Schnittstellen für Datenabgleich, Anrufprotokollierung und Reporting
- Automatisierte Wiedervorlagen und Übergaben

Training und Monitoring

- Prototyping-Phasen zur Qualitätssicherung
- Regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Strategie

Reporting und Erfolgskontrolle

- Laufende KPI-Überwachung
- Transparente Berichterstattung zur Messung von Qualität und ROI





Telefonakquise: Intern durchführen oder auslagern?

Interne Durchführung

Eine eigene Telefonakquise kann sinnvoll sein, wenn:

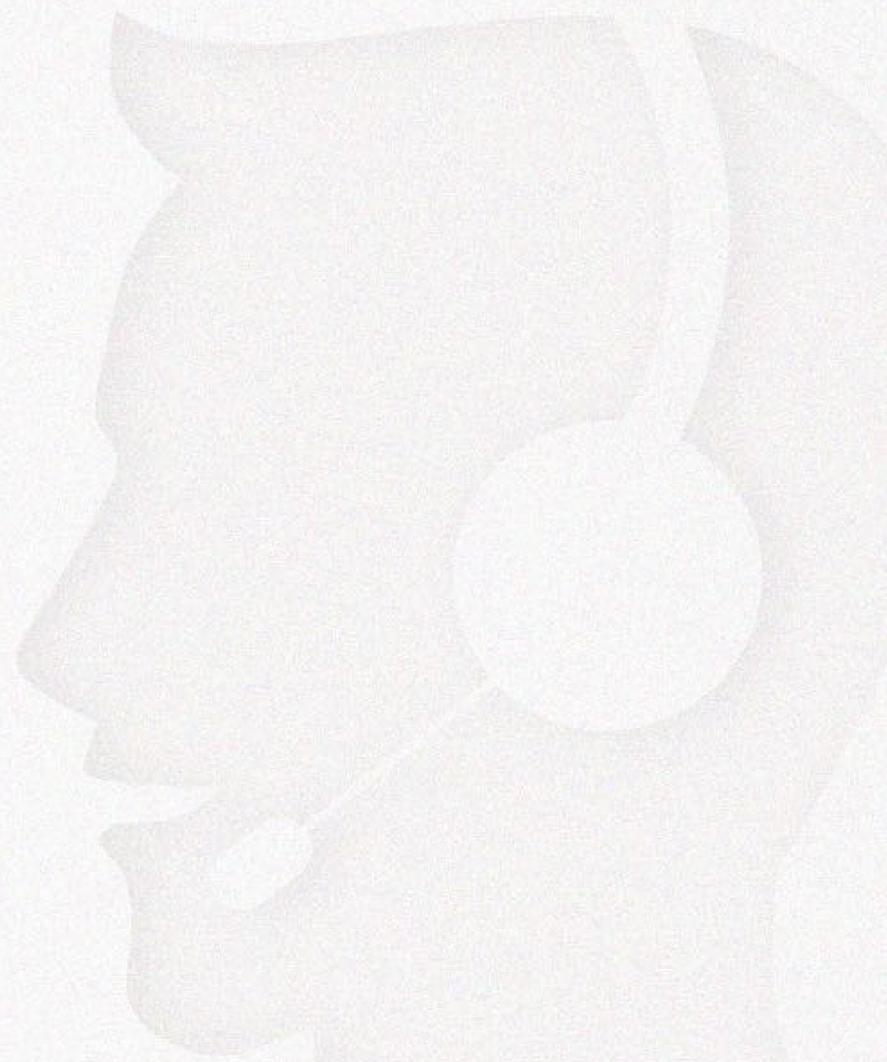
- Ausreichende Ressourcen (Personal, Zeit, Tools) vorhanden sind.
- Die Ausbildung des Teams und die kontinuierliche Weiterbildung sichergestellt ist.
- Ein langfristiger Aufbau eines kompetenten Teams gewünscht und wirtschaftlich sinnvoll ist.

**EINE PERFEKTE
UMSETZUNG DER
TELEFONAKQUISE
VERLANGT DIE
VORBEREITUNG UND
UMSETZUNG
MEHRERER KONKRETER
SCHRITTE**

Outsourcing

Ein externer Partner bietet zahlreiche Vorteile:

- **Schnelligkeit:** Rasche Implementierung erprobter Prozesse.
- **Effizienz:** Top ausgebildetes Personal und Zugang zu Benchmarks.
- **Technologie:** Einsatz moderner Tools wie KI und Big Data.
- **Flexibilität:** Fixierte Budgets und flexible Laufzeitmodelle.
- **Qualitätssicherung:** Regelmäßige Kontrolle durch Experten.





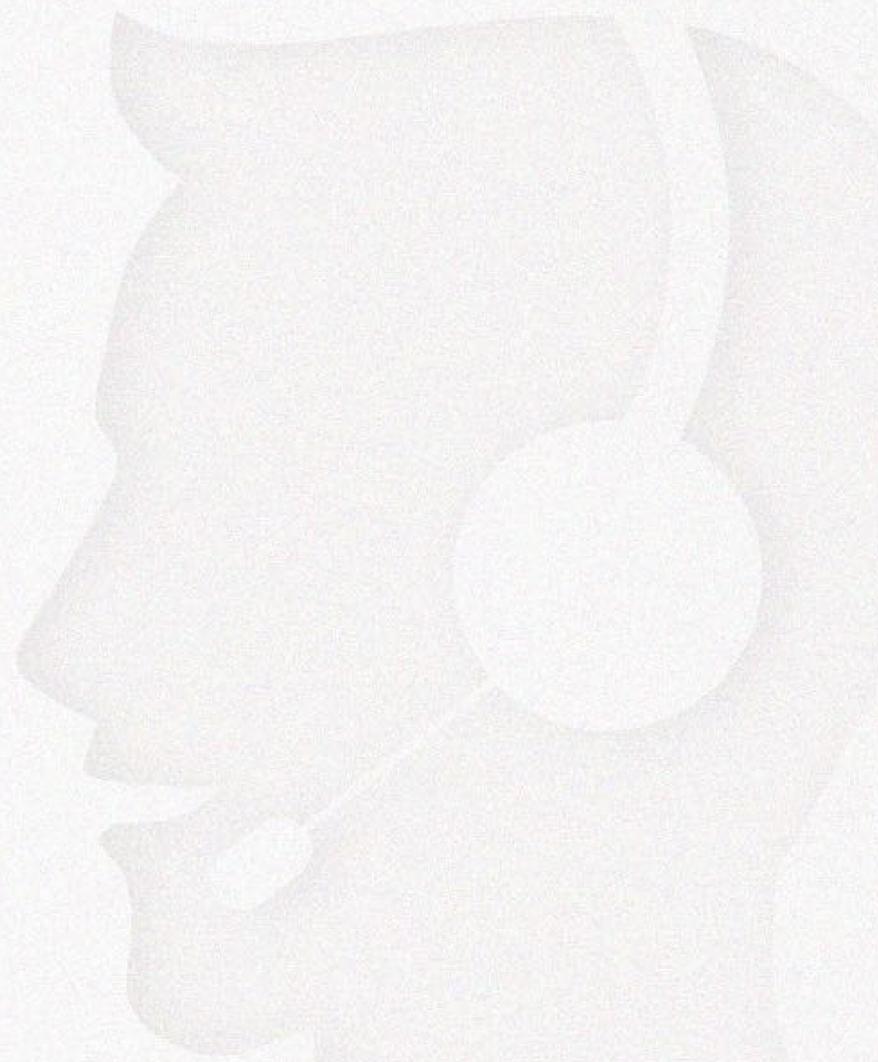
Best Practices mit Vesecon

vesecon bietet über 30 Jahre Erfahrung in der B2B-Lead-Generierung und hebt sich durch eine einzigartige Kombination aus Technologie und Expertise ab. Highlights:

- **Der vesecon Connector:** Ein Team aus zertifizierten Tele-Professionals unterstützt Ihre Kampagnen mit bis zu 200 Unternehmensansprachen pro Monat
- **Strukturierte Onboarding-Prozesse:** Authentische und kundenspezifische Ansprache
- **Erfolgsmessung:** Wöchentliche Reportings und dynamisches Monitoring

Mit vesecon können Unternehmen den Aufwand minimieren, den Erfolg maximieren und die Vertriebsperformance nachhaltig steigern.

**BEISPIEL:
DER VESECON
CONNECTOR KOMBINIERT
STRUKTURIERTE
PROZESSE MIT KI-
GESTÜTZTEM
DATENMANAGEMENT, UM
EINE DURCHGÄNGIGE
LEAD-GENERIERUNG
SICHERZUSTELLEN.**



Fazit

Intelligente Telefonakquise ist mehr als nur ein Call – sie ist ein strategisches Instrument, das Unternehmen ermöglicht, gezielt und effizient hochwertige Leads zu generieren. Mit einer klaren Planung, innovativer Technologie und einem starken Partner wie vesecon sichern Sie sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf für weitere Informationen!



Michael Öttl
Executive Partner

 +43 664 4107440
 m.oettl@vesecon.at



Jürgen Hahm
Executive Partner

 +43 664 2566425
 j.hahm@vesecon.at