



Veit Lindau
Think Big Evolution.



Life Trust
ERFOLG IM WESENTLICHEN.

ERFOLGREICH SELBSTÄNDIG

Das schnelle, einfache und verlässliche System, um mehr Kunden zu gewinnen, als Sie bedienen können, selbst wenn Ihnen Vermarktung und Verkauf zuwider sind.

SELBSTBEURTEILUNG

Durch diesen Fragebogen gewinnen Sie einen klaren Überblick über die Effizienz und Integrität Ihrer Marktstrategien.

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen ehrlich – niemand bewertet Sie – auf einer Skala von 1-10, wobei 10 der höchste Wert ist.

1. Benutzen Sie ein Auswahlverfahren, mit dessen Hilfe Sie sicherstellen können, dass Sie ausschließlich mit handverlesenen idealen Kunden arbeiten, die Sie inspirieren und beleben?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Haben Sie eine Zielgruppe ermittelt und wissen Sie, warum sie kauft, was Sie anbieten, was ihre Bedürfnisse und Wünsche sind, und was die nachhaltigen Vorteile Ihrer Dienstleistung für sie sind?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Life Trust
THINK BIG EVOLUTION.

Veit Lindau

Coaching, Seminare, Vorträge.

PF 1311. Baden-Baden 76502. Germany.

www.veitlindau.com willkommen@veitlindau.com Tel. +49.7221.992982-8 Fax. -9

3. Haben Sie ein Markenzeichen, durch das leicht ersichtlich ist, wen Sie ansprechen und wobei Sie Ihren Kunden helfen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Sind Sie in der Lage, über das, was Sie tun in einer Art und Weise zu sprechen, die anschaulich und fesselnd ist und zu aufrichtigen Gesprächen beflügelt, in denen Sie eine Beziehung zu potentiellen Kunden aufbauen können?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Haben Sie sich schon entschieden, wofür Sie bei Ihrer Zielgruppe bekannt sein wollen und haben Sie schon damit begonnen, sich in Ihrer Nische als Autorität zu etablieren?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

6. Können Sie einen vollständigen Verkaufszyklus aufweisen, der es Ihnen ermöglicht, bei Ihrer Zielgruppe mit der Zeit Vertrauen aufzubauen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. Wissen Sie, wie man mit potentiellen Kunden ein einfaches und effektives Verkaufsgespräch führt?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

8. Haben Sie schon damit begonnen, Informationsmaterial für Ihre Zielgruppe zu entwerfen, und verstehen Sie, warum dies wichtig ist und welche Vorteile Sie daraus ziehen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

9. Ziehen Sie den vollen Nutzen aus den täglichen Gelegenheiten, Kontakte zu knüpfen und mit anderen in Verbindung zu treten?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

10. Besitzen Sie eine wirksame Strategie zur persönlichen Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden und mit Kollegen mit ergänzendem Leistungsangebot?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

11. Bitten Sie regelmäßig um Empfehlungen und haben Sie eine Strategie, um diese weiter zu verfolgen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

12. Verfügen Sie über eine wirkungsvolle Webseite, mit deren Hilfe Sie mit Ihrer Zielgruppe in Verbindung bleiben und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen können?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

13. Sprechen Sie zu einem gezielt ausgewählten Publikum?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

14. Schreiben Sie für Ihre Zielgruppe wertvolle Artikel und reichen Sie diese regelmäßig zur Publikation in Printmedien und online ein?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

15. Haben sie eine wirksame Kontaktpflege-Strategie, die es Ihnen ermöglicht, andere mühelos im Auge zu behalten und die Verbindung mit ihnen aufrecht zu erhalten?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10