

Wie kann man Unternehmen für Engagement-Angebote begeistern?

Der Prozess ähnelt der Neukundenakquise, die Existenzgründer oder Selbständige regelmäßig durchlaufen müssen. Zu akquirieren kostet Überwindung und erfordert Durchhaltvermögen. Und, das Risiko einer Absage und Zurückweisung muss man eingehen, auch wenn einem das widerstrebt.

Wichtig ist es, selbstbewusst an diese Aufgabe heran zu gehen und Absagen nicht persönlich zu nehmen, sondern die eigene Strategie weiter zu verbessern.

Unternehmen müssen zu Beginn mit Geduld und Überlegung mühsam akquiriert werden, um ein „Geschäft“ überhaupt ins Laufen zu bringen. Es braucht ein Thema, eine Person als Türöffner, um an den Start zu gehen.

Ist der „Neukunde“ einmal gewonnen und hat einen Engagement-Projekt mitgemacht, sollte er beständig weiter gepflegt werden, um ihn an sich zu binden.

Tipps und Methoden, um Unternehmen akquirieren zu können

Hier die verschiedenen Akquise-Methoden:

Die Kaltakquise

...war lange der Klassiker, wenn es darum geht, Unternehmen zu akquirieren.

Im Grunde geht es darum, ohne vorherigen Kontakt zum Telefon zu greifen (manchmal auf eine Mail zu schreiben) und mögliche Interessenten direkt anzusprechen. Dies kann durch Recherche passieren, oft werden aber auch Kontaktdaten eingekauft. Besteht kein Interesse, endet eine solche Kaltakquise meist sehr abrupt und es kann sehr frustrierend sein, unzählige Telefonate zu führen, ohne auch nur einen „Auftrag“ zu erhalten.

Achtung: Die Datenschutzgrundverordnung regelt genau, wann man einen Kunden kontaktieren darf. Vereinfacht: Wenn der dem Kontakt zuvor ausdrücklich zugestimmt hat!

Das Empfehlungsnetzwerk

.... erfordert ein ganz anderes Vorgehen.

Anstatt mit dem Anliegen mit der Tür ins Haus zu fallen und möglichst schnell eine Zusammenarbeit herbeizuführen, geht es hier zunächst darum, ein wirkliches Netzwerk aufzubauen, Kontakte zu knüpfen und gegenseitiges Vertrauen zu schaffen, aus dem heraus erst genuine Empfehlungen gegeben werden.

Durch Kontakte, die Ihr knüpft, kommt Ihr ins Gespräch und habt so die Gelegenheit, Unternehmen für ein Engagement-Projekt zu akquirieren. Ein solches Netzwerk funktioniert grundsätzlich auch in die andere Richtung, auch Ihr empfeht also im Bedarfsfall die Mitglieder Eures Netzwerks.

Die aktiv vorgebrachte Bitte Euch eine Empfehlung zu geben, wird selten verwehrt, wenn Ihr Eure Arbeit im Engagementprojekt mit dem Unternehmen gut gemacht habt!

Netzwerken und die Arbeit mit Empfehlungen sind die sichersten Akquisitionsmethoden.

Die Bewertungen

.... und Feedbacks von bereits vorhandenen Kunden sind ein wichtiges Werkzeug, um weitere Unternehmen gewinnen zu können. Das gilt nicht nur für online-Händler.

Auch Ihr könnt Euch wie ein Selbständiger das positive Feedback und die Empfehlungen bisheriger Kunden zunutze machen. Wer keine Bewertungsoption auf der Website integrieren möchte, kann z.B. Zitate von zufriedenen Unternehmen im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit widerspiegeln, die für andere Unternehmen eine Entscheidungshilfe sind.

Die Online-Akquise

... setzt eine eigene Internet-Präsenz voraus, die stetige Angebote und prinzipielle Informationen zu Engagement-Projekten für Unternehmen zeigt.

Dabei können auch entsprechende Facebook-Gruppen und andere Netzwerke oder Foren eingebunden werden. Auch nützliche und gute Kommentare auf der Facebook-Seite des Unternehmens können für Euch eine Hilfe sein und einen positiven Effekt für Eure Akquisitionsbemühungen oder in der Kundenbindung sein.

Die Kundeninformation

...ist eine Grundvoraussetzung für die Akquisition. Wer Zeit und Geld in eine Leistung investieren soll, muss alle entscheidungsrelevanten Informationen erhalten, übersichtlich, kurz gefasst und verständlich.

Dafür müsst Ihr klar kommunizieren, was Euch ausmacht, was Eure Projektarbeit besonders macht und welchen Nutzensvorteil das Unternehmen hat, wenn es seine Teambuilding-Events mit Euch durchführt.

Mehrere nacheinander zu absolvierende Stufen führen Akquisitionsbemühungen zum Erfolg:

- Sich über das Unternehmen informieren (Produkte, Interessen und Werte)
- Interesse an Engagement-Projekt hervorrufen
- Vertrauen in die souveräne Abwicklung aufbauen
- Begleitend Emotionen durch gute Fotos und Statements aufbauen
- Sachliche Informationen entsprechend Unternehmensinteressen geben
- Flexibilität bei der Ausgestaltung des Projektes beweisen

Und wo findet Ihr die Unternehmen? Überall!

- in Eurem eigenen Netzwerk
- in Stadt-, Gemeinde-, oder Ortschaftsräten
- in örtlichen Industriegebieten
- in Werbegemeinschaften
- bei Netzwerktreffen von Unternehmernetzwerken (z.B. BVMW, Unternehmerstammtisch, Unternehmerinnenstammtisch, RegioChance,

Werdet selbst zum Business-Netzwerker und arbeitet „filigran“ nach der 7-20-10 Regel:

- **70 Prozent: Hilfe anbieten „Wer gibt – gewinnt“**
- **20 Prozent: Eigene Ideen weitergeben**
- **10 Prozent: Hilfe erbitten**

Wofür brennen Ihr? Welche Projekte faszinieren Euch? – Erzählt es Eurem Gegenüber und hört dessen Ideen aufmerksam zu, sucht Anknüpfungspunkte oder Synergien und bleibt an dem Kontakt zeitnah ´dran.