



CHECKLISTE

Schwierige Kunden erkennen und
Wunschkunden finden

Kommunikation

- Reden Mitarbeiter und Vorgesetzte im Unternehmen respektvoll miteinander?
- Werden deine E-Mails zeitnah beantwortet?
- Sind Geschäftsführung und weitere Ansprechpartner offen für deine Tipps?
- Gibt es ein klares und zielführendes Kommunikationskonzept?
- Wird dein Zusatzaufwand durch Beratung angemessen vergütet?
- Wird in einem dynamischen, wertschätzenden Team gearbeitet?



CHECKLISTE

Schwierige Kunden erkennen und
Wunschkunden finden

Akquise

- Hast du dir die Eigenschaften deiner Wunschkunden aufgeschrieben?
- Kennst du die Orte, an denen sich deine Wunschkunden on- wie offline aufhalten?
- Betreibst du Marketing, um die richtigen Kunden zu erreichen?
- Sorgst du für mehr Online-Sichtbarkeit mit einem eigenen Blog?
- Führst du eine regelmäßige Bestandsaufnahme deiner Aufträge durch?
- Bist du mutig genug, nicht zu dir passende Kunden loszulassen bzw. abzulehnen?