

Neukundengewinnung

Bedeutung

Unternehmen müssen aktiv Bestandskunden pflegen und Neukunden gewinnen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und langfristig am Markt zu bestehen.

Möglichkeiten

- analoge Möglichkeiten
 - Brief
 - Telefon
 - persönliches Gespräch
 - Flyer
 - Kataloge
 - Anzeigen in Zeitschriften
- digitale Möglichkeiten
 - E-Mail
 - Homepage
 - Social Media
 - Online-Marktplätze
 - Online-Auktionsplattformen
- Beispiele für Vor-/Nachteile

| | Vorteile | Nachteile |
|----------|---|--|
| Brief | persönliche Zustellung hochwertige Gestaltung | zeitaufwendig, teuer schnell zu entsorgen bekannte Adresse |
| Telefon | persönlich, schnell, kostengünstig individuelle Angebote möglich | nur mit Einwilligung erlaubt (UWG) Kunde muss erreichbar sein |
| Gespräch | direkt hohe Überzeugungskraft | begrenzte Reichweite Kosten für Anfahrt |

➤ Möglichkeiten der Neukundengewinnung

| | Vorteile | Nachteile |
|----------------------|--|------------------------------|
| Internetrecherche | einfach, kostengünstig | zeitaufwendig, oft veraltet |
| Kauf von Adressdaten | schnell, unkompliziert | teuer, nicht immer aktuell |
| Datenbanken | preisgünstig, recht aktuell | nur eingeschränkt zugänglich |
| Gewinnspiele | direkter Kontakt hohe Datenqualität | |