

8 SCHRITTE ZUR EFFIZIENTEN MESSENACHBEREITUNG



- 
1. Sei schnell beim **Follow-Up** und verschwende keine Zeit.
 2. **Steigere die Relevanz** – versende nur die für den Lead relevanten Informationen.
 3. Setze Dich von dem Wettbewerb ab, indem Du immer wieder den **Nutzen Deines Produktes** in den Vordergrund stellst.
 4. Nutze den bevorzugten **Kommunikationskanal**.
 5. Fokussiere Dich zuerst auf die **heißen Leads**.
 6. **Lead Nurturing** – Versorge Deine Kontakte mit relevanten Informationen entlang der Customer Journey.
 7. Nutze alle **Informationen** aus Deinem **CRM System** und verschaffe dir einen 360° Überblick.
 8. Versuche die **heißen Leads ans Telefon** zu bekommen. Steigere Deine Chancen auf 96%, wenn Du sie bis zu 6 mal anrufst.