

## Checkliste für die Akquise

Es kommt nur selten vor, dass Kunden und Aufträge ohne aktive Akquise hereinkommen. Und selbst dann sollte jeder Baustein des Akquise-Prozesses immer wieder überprüft und angepasst werden, damit die gute Auftragslage bleibt und die Honorare stimmen.

Insbesondere die folgende **Checkliste Ihrer Akquisetätigkeiten** sollten Sie in regelmäßigen Abständen abhaken können oder anpassen:

- Deckt sich die klare, nutzenoptimierte Beschreibung Ihres Leistungsangebots noch mit den jetzigen Realitäten oder den Schwerpunkten in naher Zukunft?
- Sind Ihre Zielgruppen unverändert geblieben?
- Sollten Sie sich mal wieder ans Auswählen und Akquirieren bestimmter Wunschkunden machen?
- Hat sich bezüglich Ihrer Alleinstellungsmerkmale etwas verändert?
- Deckt Ihr Bedarfs-Stundensatz noch ihren derzeitigen finanziellen Bedarf?
- Hat sich der Marktwert Ihrer Leistungen verändert?
- Passen Ihr Bedarfs-Stundensatz und der Marktwert Ihrer Leistungen noch gut zusammen?
- Ist die Personaldecke in Ihrem Unternehmen noch optimal, um alle Aufträge exzellent bearbeiten zu können und andererseits nicht zu hohe Personalkosten zu produzieren?
- Können Sie Ihre Maßnahmen zur Expertenpositionierung optimieren, um Ihrem Unternehmen mehr Reichweite und mehr Vertrauen in Ihre Kompetenz zu erzielen?
- Ist Ihre Unternehmenspräsentation noch up to date?
- Ist Ihr Katalog mit Fragen an potenzielle Auftraggeber, auf die Sie Antworten vor Ihrer Honorarkalkulation benötigen, noch auf dem neuesten Stand?
- Sind Ihre Textbausteine für Projekt-Bewerbungen und Angebotsschreiben noch aktuell?
- Gibt es neue Plattformen mit interessanten Projektausschreibungen, die Sie abonnieren könnten?