

Consulting Akquise Toolbox - Bestandskunden binden, Neukunden gewinnen

Eine Buchrezension durch den Autor selbst? Ist das möglich? Zugegeben: ich musste mich zunächst auch erst belesen, um schließlich auf Wikipedia festzustellen, dass Autoren nicht nur ihre Biographie schreiben, sondern auch ihre eigenen Werke kritisieren können. Und da das Thema „Akquise im Consulting“ in Zeiten anspruchsvoller Kunden, hart verhandelnder Einkaufsabteilungen und potenter Wettbewerber hochrelevant ist, möchte ich Dir in diesem Beitrag meine kürzlich veröffentlichte Consulting Akquise Toolbox* vorstellen.

Was kann ich mitnehmen?

Ich? Akquise? Warum? Schließlich sind in unserer Unternehmensberatung doch die Partner für Marketing & Vertrieb zuständig? Oder explizite Vertriebsspezialisten - die Sales Reps - nehmen sich dem Verkauf unserer Consulting Leistung an!

Bis 2012 teilte auch ich diesen Glaubenssatz. Die Praxis - insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmensberatung - belegt das Gegenteil: Beratung ist die Aufgabe jedes Consultants. Vom Werkstudent bis zum Partner leistet jeder einzelne seinen Beitrag zur gefüllten Projekt-Pipeline. Nicht einzelne Veteranen an der Spitze, sondern die breite Basis des Unternehmens akquiriert. Täglich beim Bestandskunden während der laufenden Projektarbeit. Gezielt durch interessensbildende Maßnahmen zur Gewinnung neuer Klienten.



Nun haben Unternehmensberater bei der Akquise mindestens drei Probleme. Erstens ist ihre Leistung sehr abstrakt. Folien und Excels besitzen nun einmal wenig greifbares. Zweitens stiftet die Leistung erst nach Erbringung einen Nutzen. Das ist bei haptischen Produkten wie Autos oder Telefonen anders, hier kann im Vorfeld demonstriert werden. Und drittens ist Beratungsleistung schwer messbar- und vergleichbar, hauptsächlich auch weil sie sehr stark von den ausführenden Beratern abhängig ist.

Ausgehend von diesen Herausforderungen und dem Geschäftsmodell einer Unternehmensberatung stellt Dir die Consulting Akquise Toolbox* 24 Werkzeuge zur Gewinnung neuer Kunden und Bindung bestehender Mandanten vor. Alle Tools habe ich selbst in der Praxis mehrmalig eingesetzt, die gewonnenen Erfahrungen, Tipps und Kniffe im Buch dokumentiert.

Wie liest sich die Consulting Akquise Toolbox?

Das wichtigste im Leben ist die Zeit. Anders als Geld, kannst Du Zeit nie zurückgewinnen.

Als Unternehmensberater und Familienvater bestätige ich diese geflügelten Worte. Im Consulting führst Du tagtäglich einen beruflichen Dreikampf bestehend aus den Disziplinen

1. Vorankommen in der **aktuellen Projektarbeit**,
2. Weiterbildung in neuen **fachlichen Themen** sowie
3. Anchieben von **Marketing & Vertriebsmaßnahmen**.

Addierst Du zu diesen professionellen Aktivitäten noch die erforderliche Zeit für Familie und Haushalt, bleiben Dir in der Woche nur wenige Stunden für das Lesen eines Buches.

Aus diesem Grund habe ich die Consulting Akquise Toolbox* modular aufgebaut. Nach Lektüre des schmalen Einleitungskapitel kannst Du Dir ein beliebiges der 24 Werkzeuge herausgreifen und sofort einsetzen. Keine seitenlange Motivation zum Thema. Kein langes Einlesen in einen Grundlagenteil. Direkter, unverzüglicher Start. Genau wie mit einem Werkzeugkoffer. Schließlich geht es nicht um das Buch, sondern um Deinen Akquiseerfolg.

Jedes Tool umfasst Informationen zum Zweck, Aufbau und Anwendung. Ebenfalls diskutiere ich seine Vor- und Nachteile und gebe Dir meine Praxis- und Lesetipps. Das alles auf jeweils vier Textseiten im gewohnten kollegialen und leicht verständlichem Ton. Vom Berater, für den Berater.

Wer steckt hinter dem Werk?

Offizielle Details zu meiner Person findest Du bereits auf meiner Webseite. Gerne ändere ich daher diese Frage leicht ab: „Warum dieses Buch?“. Seit Ende 2014 beschäftige ich mich bewusst mit dem Thema Marketing & Vertrieb in der Unternehmensberatung. Damals bin ich auf den sehr hörenswerten Podcast von Stephan Heinrich Verkaufen an Geschäftskunden gestoßen und begann, systematisch das Thema aufzuarbeiten. Bis dato hatte ich bei meinen Arbeitgebern zwar mit viel Energie, jedoch ohne Strategie und Weitsicht an diversen Akquisemaßnahmen wie Journalartikeln, Fachstudien und Themenveranstaltungen gearbeitet.

Mit dem gewonnen Wissen begann ich 2016 und 2017 die Marketing & Vertriebsaktivitäten bei meinem aktuellen Arbeitgeber zu systematisieren. Wir starteten einen Blog, veranstalteten erstmalig Webinare, versendeten unsere ersten Newsletter. Die Vertriebsoffensive von Dirk Kreuter Anfang März 2017 war dann für mich der Stein des Anstoßes, das gesammelte Wissen und die gewonnenen Erfahrungen in ein Praxisratgeber für Unternehmensberater zu gießen.

Warum sollte ich gerade dieses Buch lesen?

Beratungsprodukte sind komplex. Kundenentscheidungsprozesse sind komplex. Es geht um viel Geld. In einer solchen Gemengelage gestaltet es sich herausfordernd, neue Projekte und Kunden zu gewinnen. Insbesondere wenn Du noch nicht so lange im Beratungsgeschäft unterwegs bist und sich Dein Kontaktnetzwerk noch im Aufbau befindet.

Mit handfesten Methoden, Modellen und Konzepten unterstützt Dich die Consulting Akquise Toolbox* beim Marketing & Vertrieb Deiner Beratungsleistung. Mir hat es riesigen Spaß gemacht die einzelnen Tools für Dich auszuprobieren, zusammenzustellen und niederzuschreiben.

Die Toolbox ist im Selbstverlag bei Amazon als Paperback und eBook erschienen.