

Kaltakquiseplan: Fünf Mailings pro Woche				
	KW Start (1)	KW Folge (2)	KW Folge (3)	KW Folge (4)
Aktivitäten pro KW	Mailing an fünf Empfänger versenden	Mailing an fünf Empfänger versenden	Mailing an fünf Empfänger versenden	Mailing an fünf Empfänger versenden
		Nachtelefoni- nieren aller Empfänger KW 1 – Ziel: Termin- vereinbarung	Nachtelefoni- nieren aller Empfänger KW 2 – Ziel: Termin- vereinbarung	Nachtelefoni- nieren aller Empfänger KW 3 – Ziel: Termin- vereinbarung
		Zusätzliches Material verschicken an die Ge- sprächspart- ner, die das wünschen	Zusätzliches Material verschicken an die Ge- sprächspart- ner, die das wünschen	Zusätzliches Material verschicken an die Ge- sprächspart- ner, die das wünschen
			Nachtelefoni- nieren der Empfänger KW 1, die in KW 2 telefonisch nicht erreicht wurden	Nachtelefoni- nieren der Empfänger KW 1/2, die in KW 3 telefonisch nicht erreicht wurden
			Termine wahrnehmen, dort zusätz- liches Material übergeben	Termine wahrnehmen, dort zusätz- liches Material übergeben

	KW Start (1)	KW Folge (2)	KW Folge (3)	KW Folge (4)
Aktivitäten pro KW			Eventuell nach dem Termin Ange- bot erstellen und weiteres Material schicken	Eventuell nach dem Termin Ange- bot erstellen und weiteres Material schicken
				Nachtelefo- nieren der Termine und Angebote KW 3: »Wie steht es um Ihre Entschei- dung, was brauchen Sie noch?«