

## **Günstige Zeiten für die Kaltansprache oder warum ich 154 zusätzliche Tage im Jahr für die Kaltakquise benötige**

Für die Ansprache potenzieller Kunden muss ich den passenden Zeitpunkt erwischen, es gibt bekanntlich nur eine Chance für einen guten ersten Eindruck. Ich habe die möglichen Zeiten für die Kaltakquise zusammen gestellt und bin zu einem erschreckenden Ergebnis gekommen.

Wenn man von den günstigen Tageszeiten die ungünstigen Tage abzieht

- Wochentage, Ferien, Wetterbeeinträchtigung, Großereignisse  
müssen von den potenziell möglichen 365 Tagen im Jahr insgesamt 33 Wochen und zusätzlich 1460 Stunden abgezogen werden. Dann bleiben minus 154 Tage, also Tage, die ich zusätzlich benötige um erfolgreich akquirieren zu können.

Rechnen Sie nach!

### **wann es günstig ist**

Tageszeit                    zwischen 10:00 und 11:30 bzw. 13:30 und 16:00 – sonst ist Ihr Ansprechpartner noch nicht da oder man platzt in die Pause oder die Pausenvor- bzw. Nachbereitung

### **wann es nicht günstig ist**

Montags                    entweder Besprechung oder der Ansprechpartner ist müde vom Wochenende

Freitags                    man will sich vor dem Wochenende nicht mit potenzieller Mehrarbeit belasten

Ferien                      bei geographisch begrenzter Akquise kann man sich auf die Ferien des eigenen Bundeslandes beschränken. Ansonsten sollte man die gesamte Ferienzeit im Sommer von Ende Juni bis Anfang September meiden. Die Ansprechpartner sind entweder in Urlaub oder mit Urlaubsvertretung überlastet  
Dummerweise werden mittlerweile Weihnachtsferien, Osterferien, Pfingstferien und Herbstferien ebenfalls für Reisen genutzt – also sollten diese Zeiten ebenfalls gemieden werden

Feiertage                    mindestens 1 Tag vorher und nachher keine Potenzialkunden mit Ansprache belasten – vgl. Begründung für Montag / Freitag

ebenfalls zu beachten: das Wetter

sehr heiß                    bloß nicht. Die meisten haben keine Klimaanlage und sind entsprechend wenig empfänglich für neue Ideen. In Folge der zunehmenden Erwärmung fallen dadurch ca. 4 Wochen weg

sehr kalt                    wahrscheinlich hat sich der Ansprechpartner beim Hinweg kalte Füße geholt oder ist gerutscht. Dadurch fallen ca. 4 Wochen weg

regnerisch                    ebenfalls gefährlich. Regen deprimiert generell und unser Produkt / unsere Dienstleistung sollte nicht mit einer depressiven Stimmung in Verbindung gebracht werden. Na ja, Regen haben wir in Deutschland reichlich, lang andauernd mindestens 4 Wochen pro Jahr

trocken                      der potenzielle Kunde sieht seinen Rasen vertrocknen. Kommt mindestens an 2 Wochen pro Jahr vor

vermeide außerdem  
Großereignisse

Fußball-Weltmeisterschaft u.ä. gibt es jeweils nur 1 x / Jahr oder 1 x / Leben o.ä. – da gibt es keine Aufnahmebereitschaft für neue Projekte

Sensationen

schlechte Börsennachrichten, Terroranschläge, Insolvenzen betreffen viele und erschweren die Akquise. Erfahrungsgemäß fällt hierdurch mindestens eine weitere Woche aus.

Zahl der Vermeidungswochen

Ferien	10 Sommer + 2 Ostern + 2 Herbst + 2 Weihnachten = 16 Wochen
Wetter	14 Wochen
Ereignisse	2 Woche
Feiertage	1 Woche
Summe	33 Wochen = 231 Tage

Es bleiben 20 Wochen = 134 Tage

Zahl der Vermeidungstage: 2 / Woche, also 53 Wochen x 2 Tage = 106 Tage

Es bleiben 28 Tage = 224 Stunden

Zahl der Vermeidungsstunden = 4 / Tag, also 365 x 4 = 1460 Stunden

Es bleiben **minus 1236 Stunden = minus 154 Tage**

**Jeder Vertriebsmensch muss also 154 Tage zusätzlich zu den üblichen 365 Tagen pro Jahr mitbringen, um überhaupt potenzielle Kunden ansprechen zu können.**