

Neukundengewinnung für Trainer

Umfragesbericht

Frage
01

Zeltaspekt: Wie häufig machen Sie Neukundengewinnung?

Antworten

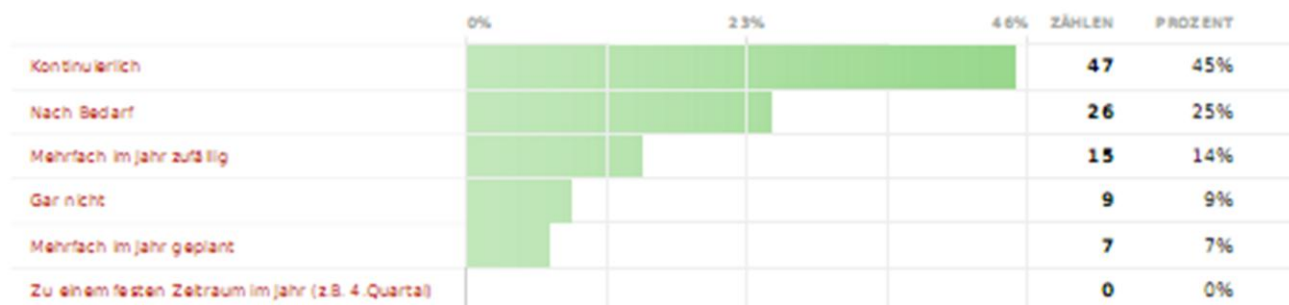
104

100%

Skips

0

0%



Frage
02

Strategisch: Welche Rolle spielt Neukundengewinnung (NK) für Ihre Geschäftsentwicklung? (*Obligatorisch*)

Antworten

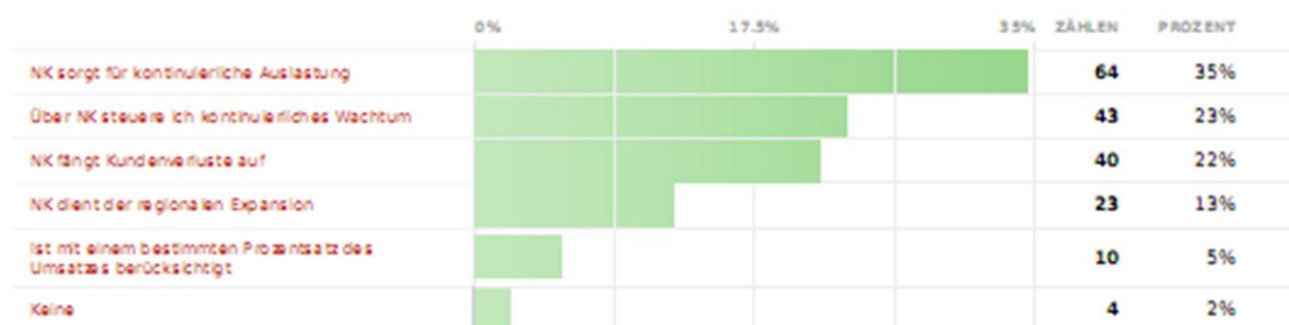
104

100%

Skips

0

0%



Frage
03

Motivation: Welche Arten der Neukundengewinnung bevorzugen Sie? (*Obligatorisch*)

Antworten

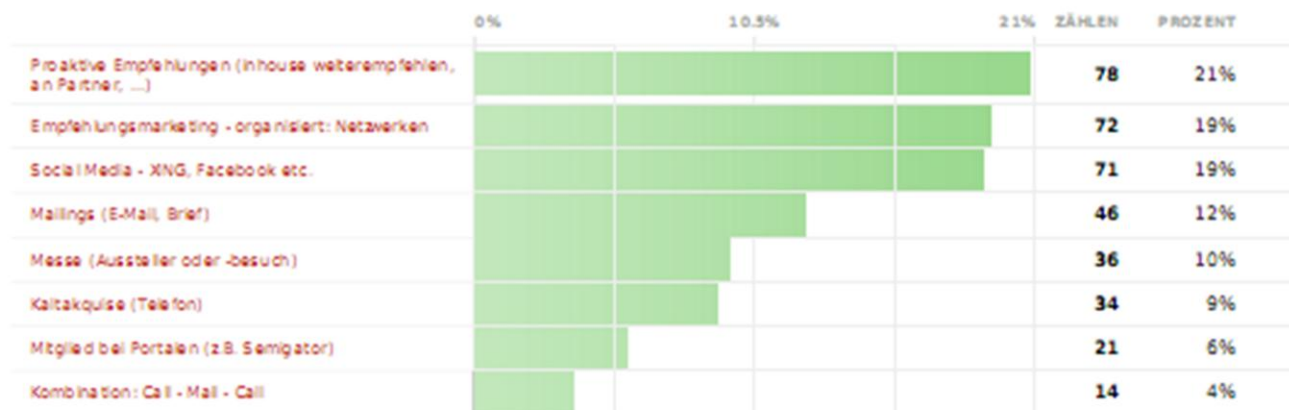
104

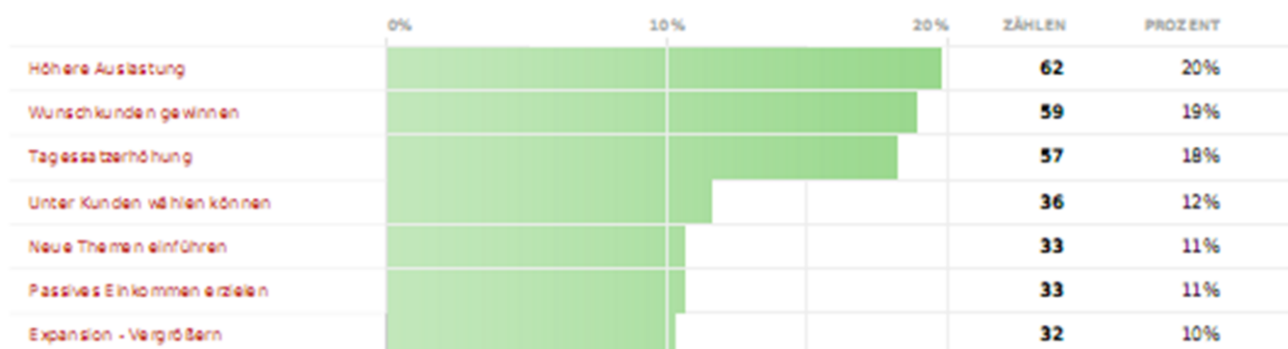
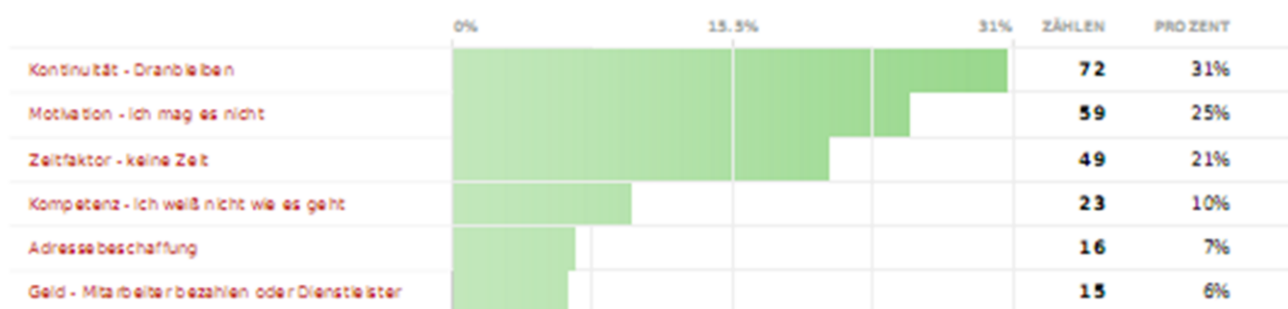
100%

Skips

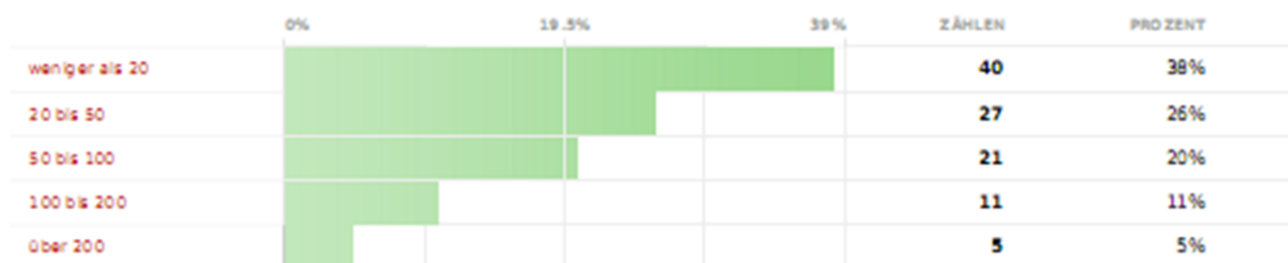
0

0%



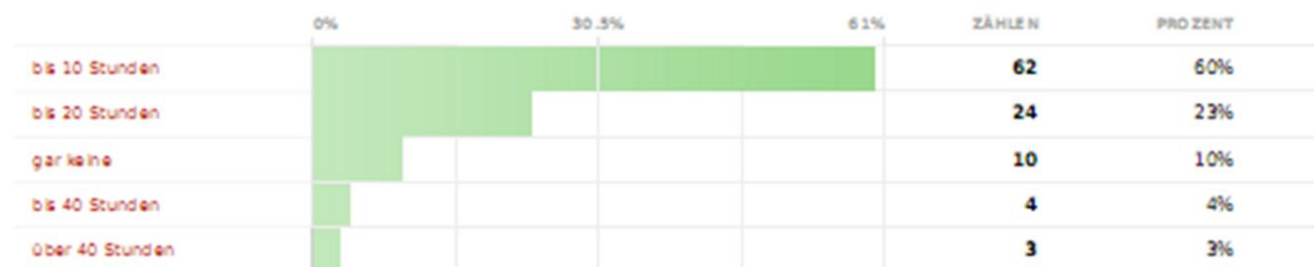
Frage
04Welche drei Motive würden Sie besonders zu kontinuierlicher Neukundengewinnung anspornen? (*Obligatorisch*)Antworten
104
100%Skips
0
0%Frage
05Was ist für Sie besonders schwierig in der Neukundengewinnung? (*Obligatorisch*)Antworten
104
100%Skips
0
0%Frage
06

Wie viele potenzielle Interessenten sprechen Sie pro Jahr durchschnittlich an?

Antworten
104
100%Skips
0
0%

Frage
07

Wie viel Zeit investieren im Schnitt pro Monat für Akquise?

Antworten
103
99%Skips
1
1%Frage
08

Wie groß ist Ihr Budget für Neukundengewinnung?

Antworten
101
97%Skips
3
3%