

Marktbearbeitung

Ziel dieses Schrittes ist es, mit den in deinem lokalen Markt gefundenen Firmen, welche bereits mit @ spezifische Kriterien gefiltert wurden, **in Kontakt zu treten**.

Bei einigen Unternehmen lohnt es sich direkt [anzurufen](#), bei manchen eher vorbeizugehen und bei anderen ist eine [schriftliche Kontaktaufnahme](#) effizienter. Das weiß man vorher nicht. Aber mit der Zeit wirst du ein Gespür dafür entwickeln! :)

- Kalt-Akquise
 - Cold-Calls, Cold-Walk, Cold-Mails
 - dies macht gerade da Sinn, wo ihr noch **nie Kontakt** hatte und vor allen Dingen auch **keine Kontaktperson** habt
- Warm-Akquise
 - dies macht Sinn, wenn ihr **schon mal in Kontakt** wart mit der Person
 - lasst euch Empfehlen von jetzigen TN Takern
- Messen / Netzwerk Veranstaltungen
 - dieser Kanal eignet sich besonders um mit **hochkarätigen Leuten in Kontakt** zu kommen die ihr **ansonsten niemals ans Telefon bekommen**
 - Veranstaltung dieser Art findet ihr im Internet oder auch über eure Universität
- [Social Media](#)