

Checkliste: Die Unternehmens-Erträge sofort steigern

Maßnahme	Priorität	Wer	bis wann	Kontrolle am	erledigt
Analyse und Vorbereitung					
Projekt-Team bilden					
Projekt-Assistenz ernennen					
ABC-Auswertungen - Umsatz					
• Kundengruppen, Kunden					
• Niederlassungen, Verkäufer					
• Geschäftsbereiche					
• Warengruppen, Artikel					
ABC-Auswertungen - Deckungsbeitrag					
• Kundengruppen, Kunden					
• Niederlassungen, Verkäufer					
• Geschäftsbereiche					
• Warengruppen, Artikel					
• Besuchs-Offensive bei Kunden					
Kunden-Bilanz erstellen (Entwicklung Kundenstamm: Neukunden, Bestand, Abgänge)					
Preise optimal differenzieren					
• Zeit (z.B. Früh- / Spätbesteller, Sonderangebote)					
• Absatzgebiet (z.B. In-/ Ausland)					
• Absatzkanäle (z.B. Internet)					
• Abnahmevermögen (z.B. Mengenstaffeln)					
• Leistungsumfang (Bündeln / entbündeln)					

Copyright: **Beratung und Projektmanagement * Gerhard Gieschen**

Im Taubenacker 3 * 72138 Kirchentellinsfurt

Tel. 07121 / 968672 * Fax 07121 / 968682 * Mobil 0177 / 7492584

e-Mail Gieschen@Denken-Handeln.de

Bankverbindung: KSK Tübingen * Konto 114 12 12 * BLZ 641 500 20

Denken & Handeln

• Kundengruppen (z.B. Privat, Firmen, Konzerne, Branchen)					
Überarbeiten des bisherigen Rabatt- und Konditions-Systems					
Preiserhöhungen nach dem Pareto-Prinzip					
Kunden fokussieren					
Bestandsgeschäft ausweiten					
• Kunden-Potenziale analysieren					
• High-Potentials identifizieren					
• Aktionspläne für High-Potentials entwerfen					
Die richtigen Neukunden gewinnen					
• Zielgruppen festlegen					
• Quick-Win Kriterien entwickeln					
• Kunden-Radar fixieren					
Cinderella-Potenzial prüfen					
Marketing intensivieren					
Mikromarketing					
Interne Werbeträger					
Externe Multiplikatoren					
regelmäßige Testanrufe / Testkäufe implementieren					
Deckungsbeiträge erhöhen					
Umsatz-Potenzial / Deckungsbeitrags-Portfolio analysieren					
Prozesskosten nachgehen					
Kunden-Profitabilität feststellen					
Regeln für Mindestmargen festlegen					
Regeln für Mindestmargen kommunizieren					
Engpässen vorbeugen					
Zeitanalyse bei den					

Copyright: **Beratung und Projektmanagement * Gerhard Gieschen**

Im Taubenacker 3 * 72138 Kirchentellinsfurt

Tel. 07121 / 968672 * Fax 07121 / 968682 * Mobil 0177 / 7492584

e-Mail Gieschen@Denken-Handeln.de

Bankverbindung: KSK Tübingen * Konto 114 12 12 * BLZ 641 500 20

Denken & Handeln

Verkäufern					
Aktive Verkaufszeit erhöhen					
• Funktion Vertriebs-Assistenz schaffen					
• überflüssige Berichte und Besprechungen abschaffen					
• B- und C-Kunden an Innendienst delegieren					
• Nachfass-Aktionen übernimmt Vertriebs-Assistenz					
• Zentrale Terminvereinbarungen und Kalenderführung					
• Delegation der Kalt-Akquise					
• Besuchszeiten optimieren					
• Anzahl Besuche pro Abschluss reduzieren					
• Reduzierung der Fahrzeiten					
• Optimieren von Angebots- und Kalkulationserstellung					
• Telefonzeiten minimieren					
• verbesserte Nutzung von SMS, E-Mail, Fax, Mailbox und Diktiergeräten					
Abschluss-Pyramide verengen					
E = Entwickeln					
• Verkaufsleitfaden					
• Argumentationsketten					
• Nutzen- / Amortisationsrechnung					
• Gesprächsleitfaden mit Hinweisen zur A-/B-/C-Einstufung					
• Teilnahme an Messen und Ausstellungen					
S = Schulen					

Copyright: **Beratung und Projektmanagement * Gerhard Gieschen**
Im Taubenacker 3 * 72138 Kirchentellinsfurt

Tel. 07121 / 968672 * Fax 07121 / 968682 * Mobil 0177 / 7492584
 e-Mail Gieschen@Denken-Handeln.de

Bankverbindung: KSK Tübingen * Konto 114 12 12 * BLZ 641 500 20

Denken & Handeln

• Ziele und Strategien					
• Verkaufstraining auffrischen					
• Neu entwickelte Verkaufshilfen					
A = Anwenden					
• Entlastung sicherstellen					
• Anwendung überprüfen					
R = Reflektieren					
• Jour fixe Termine					
• Erfahrungen mit der Umsetzung					
• Reflektion der Kundensituationen					
• Präsentation und Analyse der Erfolgsindikatoren					
Verkaufshandbuch entwickeln					
Verkaufsberichte überarbeiten					
Aktionsplan					
Projektauftrag erstellen					
Kick-Off für das Projektteam					
Aktionsplan fixieren					
Strategische Festlegungen					
Entwicklung der Erfolgsindikatoren					
Regelmäßige Ermittlung der Kennzahlensystems					
Implementierung des ESAR- Prozesses als Regelkreis					

Copyright: **Beratung und Projektmanagement * Gerhard Gieschen**
Im Taubenacker 3 * 72138 Kirchentellinsfurt

Tel. 07121 / 968672 * Fax 07121 / 968682 * Mobil 0177 / 7492584
 e-Mail Gieschen@Denken-Handeln.de

Bankverbindung: KSK Tübingen * Konto 114 12 12 * BLZ 641 500 20
