

Mehr verkaufen

Haben Sie sich schon einmal überlegt, wie viel Zeit Ihre Verkäufer wirklich direkt mit Ihren Kunden verbringen? Und wie viel Zeit mit Berichten, Recherchen, Protokollen, auf der Straße, mit internen Diskussionen? Bei vielen Unternehmen verbringen die Verkäufer über 2/3 ihrer Zeit NICHT mit ihren Kunden. Und das ist bitter. Denn es bedeutet: Wenn Sie drei Verkäufer bezahlen, haben Sie dennoch in Summe nur einen Voll-Verkäufer. Schauen Sie also genau hin und überprüfen die AVZ = Aktive Verkaufszeit. Jede Stunde, die Ihre Mitarbeiter oder Sie selbst mehr für den Vertrieb zur Verfügung haben, stärkt Ihre Position am Markt, sorgt für neue Kunden, sichert Umsätze, Deckungsbeiträge und Ihre Zukunft. ([Download](#))