



NEUKUNDENGEWINNUNG

Realistisches Ziel oder Luftschloss

Überlassen Sie Ihren Verkaufserfolg nicht länger dem Zufall!
Neukundengewinnung ist planbar!

Gründe zur Neukundengewinnung

- Mehr Umsatz
- Zu hohe Abhängigkeit von den Kunden
- Kundenerosion (ca. 10% jährlich)
- ...



Definition des Ziels und der eingesetzten Ressourcen

Zeitraum	Umsatzziel bei neuen Kunden
01.01.2014 bis 31.12.2014	
Investierte Zeit 400 Stunden	

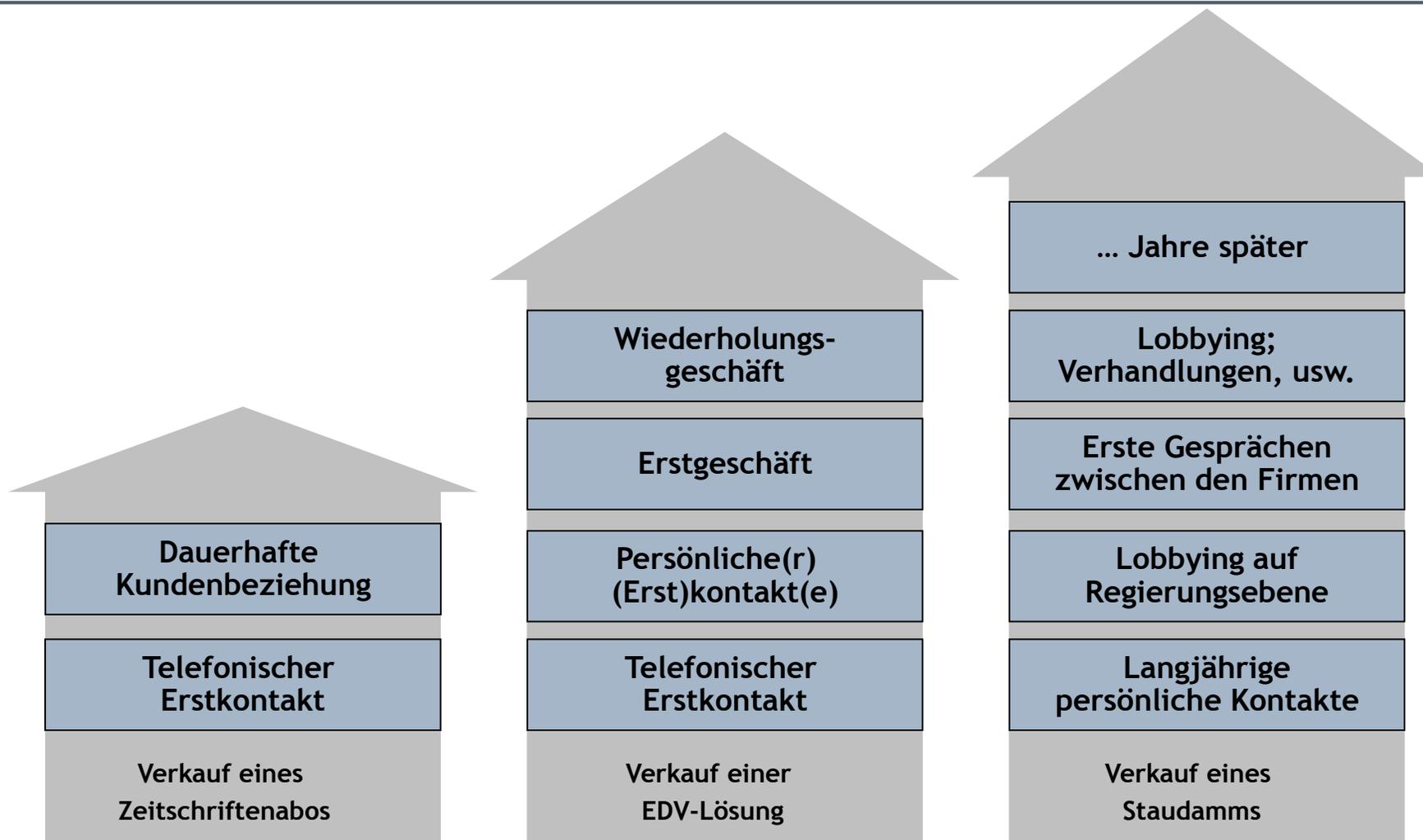
Wie viele Kunden wollen Sie gewinnen?

Ziel:
15.000,- Euro

Annahme:
3.000,- Euro
pro Kunde

Bedeutet:
5 neue Kunden

Definieren Sie Ihren Verkaufsprozess!



Definieren Sie Ihren Verkaufsprozess!

**Rahmenauftrag,
Wiederholungsgeschäft ...**

Erstauftrag

Persönlicher Kontakt

Telefonischer Erstkontakt

Hitratemanagement



Hitratemanagement Die Umsetzung



Analyse des Zeitaufwands Kann es gelingen - Ein Beispiel

Telefonischer Erstkontakt

Dauer ca. 15 Minuten

Vor dem Kontakt

- Check - Unterlagen erhalten?
- Firmenrecherche
- Personenrecherche
- ...

Folgeaktivitäten

- Update Datenbank
- Folgeaktivitäten

*(Besuch, Versand zusätzlicher Unterlagen,
nochmaliger Anruf ...)*

Analyse des Zeitaufwands Kann es gelingen?

Hitrate			Anzahl	Dauer	Gesamt Dauer
	Rahmenauftrag; Wiederholungsgeschäft		5	10 h	50 h
2:1	Erstauftrag		10	5 h	50 h
5:1	Persönlicher (Erst)kontakt		50	4 h	200 h
10:1	Telefonischer Erstkontakt		500	0,25 h	125 h
				Summe	425 h

Wenn die Zeit nicht reicht?

Reduktion
des
Vertriebsziels

Verbessern
der
Hitrate



Outsourcing
von
Prozesseilen

Veränderung
des
Verkaufsprozesses

Verkaufsprozess - was ist das Beste? Jedem das Seine!

- Fachveranstaltungen besuchen
- PR Arbeit - PR Portale
- Google AdWords
- Call Center
- Kooperationen und Gegengeschäfte
- Netzwerke
- Printinserate
- Cold Calling
- Sponsoring
- Home Page
- Cold Visit

- Kostenlose Impulsleistungen
- Empfehlungsmarketing
- Aussendungen; E-Mail
- Lobbying
- Offene Kurse halten
- Publizieren - Fachliteratur
- Ausschreibungen beantworten
- Vorträge halten
- Messen als Aussteller oder Besucher
- ...

Ihre Fragen





Für Fragen stehe ich
gerne zur Verfügung

muffat@salesfocus.at

www.salesfocus.at