erfolgswerk
consulting

BASIC SALES CHECK

FÜR DEN MITTELSTAND

www.erfolgswerk.com
+43-664 5245 850
office@erfolgswerk.com

Herzlichen Glückwunsch zu Deiner Entscheidung. Der erste Schritt einer **gemeinsamen erfolgreichen Zukunft** ist gemacht. Aus dem Dschungel sogenannter Coaches und Marketingexperten hast Du uns gefunden.

Aber warum gerade Erfolgswerk? Die Antwort ist in wenigen Sätzen erklärt, was uns so besonders macht.

Mit **mehr als 20 Jahren Erfahrung im Vertrieb und Marketing** verknüpfen wir den elementaren Erfolg. Unser Ansatz ist daher **übergreifend und ganzheitlich**. Wenn wir eine Akquise starten, wissen wir was Deine **Zielgruppe** braucht.

Wir beschäftigen uns mit der ersten **Lead-Generierung bis zum After-Sales** und runden somit den Erfolg ab. Diese Vorgehensweise hebt uns von vielen Marketing-Agenturen ab.

Wir verstehen, was Dein Unternehmen braucht!

Auf den folgenden Seiten übersenden wir Dir einen kleinen **Basis Check**, damit Du schnell überprüfen kannst, in **welchem Segment** Du bereits eine **perfekte Performance** lieferst und in **welchem Bereich noch Unterstützung** nötig wäre.

Unser Team steht Dir in Zukunft gerne zur Seite.

Thomas Courte
CEO Erfolgswerk GmbH

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

BEDARFS ANALYSE

PRODUKT MARKETING

LEAD GENERIERUNG

BERATUNG

ANGEBOT

VERHANDLUNG

ABSCHLUSS

AFTERSALES

Wir gliedern den Vertrieb in 8 Säulen. **Jede Säule ist für den Erfolg elementar wichtig**. Hier verbergen sich bei jedem Unternehmen klare Stärken und Schwächen. Je ehrlicher Du mit der Frage der perfekten Performance umgehst, desto erfolgreicher kannst Du in Zukunft werden.

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

BEDARFS ANALYSE

Der Vertrieb beginnt bereits bei der **Bedarfsanalyse**. Diese Phase ist schon weit **vor jedem Verkauf** wichtig. Habe ich für den Markt das **richtige Produkt**? Hat der Kunde mit meinem **Produkt einen Vorteil**? Oder muss ich sogar den **Bedarf erst wecken**?

Im Marketing verwendet man auch den Begriff **Blue oder Red Ocean**. Hast Du z.B. ein Blue Ocean Produkt, kann es sein, dass Dein **Produkt einzigartig auf dem Markt** ist. Dieses Produkt kann auch für den Kunden **von großem Nutzen** sein. Nur wenn es dieses Produkt noch nicht auf dem Markt gab, wie soll dann Dein Kunde **wissen, dass er dieses benötigt.**

Eine richtige Bedarfsanalyse ist daher **elementar wichtig,** um in Zukunft erfolgreich agieren zu können. Nachfolgend stellen wir Dir einige Fragen.

- [ ] Kennt Deine Zielgruppe Dein Produkt?
- [ ] Kennst Du Deine Zielgruppe?
- [ ] Sprichst Du mit Deinem Marketing den Bedarf des Kunden an?
- [ ] Bist Du in der richtigen Bedürfnisstufe?
- [ ] Machst Du jährlich einen Bedarfscheck?
- [ ] Bist Du der Meinung, dass Deine Bedarfsanalyse perfekt abgestimmt ist?

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

PRODUKT MARKETING

Wenn die Bedarfsanalyse abgeschlossen ist, wissen wir, **welche Zielgruppe** wir ansprechen müssen und **welchen Bedarf** wir **wecken** können. Nun gilt es das Marketing auf die richtige Bedürfnisstufe auszurichten.

Schönes Marketing mit tollen Bildern ist zwar ebenfalls sehr wichtig, dennoch gilt es nun, **den richtigen Text zu finden,** um das Bedürfnis des Kunden zu wecken, um Dein Produkt zu verkaufen. Hier liegt die **Kunst des professionellen Marketings**. Mit der Überflutung an Reizen durch unterschiedlichste Einflüsse wird Dein Erfolg davon abhängen, wie **zielgerichtet** Dein **Marketing** funktioniert.

Hier sind zwei wesentliche Punkte hervorzuheben. Einmal die **Erfahrung eines gekonnten Marketings** und zum anderen die **Erfahrung in der Branche.**
Nachfolgend stellen wir Dir einige Fragen.

- ☐ Weckst Du mit Deinem Marketing das Bedürfnis des Kunden?
- ☐ Sprichst Du das Problem des Kunden an?
- ☐ Suggerierst Du mit Deinem Produkt eine Lösung?
- ☐ Bewegst Du Dich mit Deinen Aussagen in der richtigen Bedürfnisstufe?
- ☐ Versteht jeder Deine Kernaussagen?
- ☐ Nutzt Du alle Marketingkanäle professionell?

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

LEAD GENERIERUNG

Mit der Erstellung der ersten beiden Phasen wird der **Grundstein** gelegt, um **erfolgreich Kunden zu generieren**. Nun gilt es aktiv zu werden und die möglichen Kanäle optimal zu nutzen. **Jetzt gilt es!**

Wie bereits angedeutet, werden **potenzielle Kunden** täglich mit **unendlichen Reizüberflutungen** konfrontiert. Mittelständige Unternehmen versuchen ebenfalls mit geringem Budget eine Branding-Kampagne aufzusetzen. Dies funktioniert kaum bis gar nicht. Unnötiges Geld wird hier nur verblasen. Wenn man dann eine Analyse fährt und die Investition im **Direktmarketing** ansieht, ist dies oftmals gar nicht vorhanden. Bei Unternehmen bis ca. 200 Mitarbeitern ist das jedoch die **einzig schlüssige und erfolgreiche Möglichkeit,** um **deutliche Steigerungen zu erzielen**. Nur welches Tool ist hier am besten geeignet? Fernseh-, Radio- oder Zeitungswerbung hat einen riesigen Streuverlust und ist außerdem sehr teuer. **Online Marketing gewinnt im direkten Vergleich** in sehr vielen Punkten. **Klare Zielgruppenansprache, punktgenaue Eingrenzung, dauerhaft in der Zielgruppe präsent**. Nachfolgend stellen wir einige Fragen.

- [ ] Verwendest Du in Deinem Unternehmen Direktmarketing?
- [ ] Hast Du bereits die richtige Strategie für Deine Kundenakquise?
- [ ] Kennst und nutzt Du bereits alle Direktmarketingkanäle professionell?
- [ ] Hast Du eine Online-Marketing Kampagne aktiv?
- [ ] Verwendest Du Online-Marketing für Findung von besseren Kunden oder Mitarbeitern?

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

BERATUNG

In dieser Phase gilt es, das geweckte Bedürfnis mit **Argumenten zu verstärken** und in einen **Kaufwunsch zu wandeln**. Hier ist es wichtig, die **Wünsche des Kunden zu erkennen** und mit den **Vorteilen Deines Produktes zu verknüpfen**.

Baue für Dein Vertriebsteam ein **perfektes Mindset** auf, damit sich dieses auf das Beratungsgespräch **optimal vorbereiten** kann. Die Phase der Beratung ist für den Erfolg ausschlaggebend. Hier wird der Verkauf aktiv getätigt. Man kann davon ausgehen, dass der Kunde **bereit zum Kauf** ist und er nur noch die **nötige Bestätigung seines Wunsches** erhalten möchte.

Seid Ihr perfekt vorbereitet oder muss Dein Team alles intuitiv entscheiden? In dieser Phase kann man den **Erfolg planbar** machen und den **Ablauf perfektionieren**. Bis Du bereit die nächste Stufe zu zünden?
Wir stellen Dir nachfolgend einige Fragen.

- ☐ Hast Du einen schriftlichen Strategieplan für ein erfolgreiches Beratungsgespräch?
- ☐ Bereitest Du Dich auf jedes Beratungsgespräch ausführlich vor?
- ☐ Hast Du ein Tracking und kannst Deine Erfolgsquoten ablesen?
- ☐ Habt Ihr alle wesentlichen Alleinstellungsmerkmal zur Hand?
- ☐ Kannst Du auf die Bedürfnisse Deines Kunden perfekt eingehen und hörst Du aktiv zu welche Wünsche Dein Kunde äußert?

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

ANGEBOT

Ist die Beratung abgeschlossen, geht es um **die Hardfacts** und somit um das **Angebot**. Ein Angebot kann ein einfaches niederschreiben von Basisprodukten und Optionen sein. Oftmals verwenden Firmen hier unendlich viele Fachbegriffe. Auch das IT-System wird gerne als Ausrede verwendet, das Programm könne es nicht anders darstellen. Dennoch sollte **jedes Tool auf Deinen Erfolg ausgerichtet** sein und nicht umgekehrt. Gestalte Dein **Angebot leicht verständlich**, sodass der potenzielle Kunde seine Wünsche und die **besprochenen Vorteile wiederfindet**. Arbeite hier **mit Bildern und Emotionen.**

Von großem Vorteil ist es, wenn man das **Angebot persönlich** bespricht und dabei nochmals dem Kunden die Möglichkeit gibt, alle **Zweifel auszuräumen.**

Die sogenannten **Reibungspunkte sollten aufgelöst werden**. Viele sind sich nach der Beratung bereits zu sicher und verstehen nicht, warum der Kunde nach Erhalt des Angebotes nicht kauft.

- [ ] Ist Dein Angebot leicht verständlich, also ohne zuviel Fremd-wörter aufgebaut?
- [ ] Enthält Dein Angebot Bilder und ausreichend Emotionen?
- [ ] Geht Dein Angebot genau auf die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden ein?
- [ ] Beschreibt Dein Angebot die Vorteile und Alleinstellungsmerkmale Deiner Produkte?

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

VERHANDLUNG

Die Phase der Verhandlung kann in vorgehenden Terminen bereits angeschlossen werden. Es ist aber durchaus möglich, dass dieser Punkt einen separaten Termin beansprucht.

Man sollte hier auf **alle Möglichkeiten gut vorbereitet** sein. Wurden im **Vorfeld bereits alle Parameter und Zweifel besprochen**? Dann sollte es am Ende nur um eine Einigung gehen. Der **beidseitige Wille des Kaufs und Verkaufs** ist gegeben. Bei einer perfekten Beratung und Angebotserstellung läuft die Verhandlung wesentlich harmonischer ab. In der **Entscheidung** sollten **alle Punkte offen auf dem Tisch liegen**.

Jetzt zählt nur noch die Einigung über den Preis! **Unmoralische Rabatte haben hier keinen Platz!**

Auch die Strategie der Preisgestaltung sollte klar geplant sein. **Unmoralische Rabatte haben hier keinen Platz!**

- [ ] Gibt es in Deinem Unternehmen eine Checkliste, um zu erkennen, ob alle Punkte bis zur Verhandlung erfüllt sind?
- [ ] Ist die Rabatt- und Nachlass-Strategie klar geregelt und die Nachlässe in der Verhandlung liegen maximal in einem niedrigen 1-stelligen Bereich?
- [ ] Darf das Vertriebsteam die Nachlässe dem Kunden selbst übermitteln und damit Kompetenz ausstrahlen?

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

ABSCHLUSS

Die alles **entscheidende Phase** ist der **Abschluss**. Man kann in allen vorangegangen Punkten alles richtig gemacht haben und dennoch **keinen Abschluss** finden, wenn man **nicht die richtige Frage stellt**.

Viele haben **Angst vor einem Nein**. Natürlich ist es wichtig, den **perfekten Zeitpunkt** für diese Frage zu finden. Selbst Vertriebsprofis fällt es schwer, das **exakte Timing** anzuwenden.

Es gibt jedoch eine Möglichkeit mit sogenannten **Zwischenchecks die Willigkeit des Abschlusses** zu prüfen. Durch gekonnte Fragestellungen kann man den **potenziellen Käufer testen**, ob dieser bereit ist, einen Abschluss zu tätigen.
Einige Beispiele hierfür sind: “Was hindert sie aktuell noch an Ihrer Entscheidung?”; “Was können wir tun, um Ihnen die Entscheidung leichter zu machen?”; “Welches Gefühl haben Sie, wenn wir ins Geschäft kommen würden?”. Diese Fragen ersetzen natürlich nicht die Abschlussfrage, wie z.B. “Sind wir uns einig?” oder “Haben wir jetzt eine Einigung?” Bist Du darauf gut vorbereitet?

- [ ] Hat Dein Unternehmen ein Skript für Zwischencheck-Fragen?
- [ ] Ist Dein Team auf die Abschlussfrage geschult?
- [ ] Gibt es einen Leitfaden, damit die Abschlussfrage nicht vergessen wird?
- [ ] Ist Deine Erfolgsquote im Abschluss klar messbar?
- [ ] Werden die Gründe einer Absage klar dokumentiert?

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

AFTERSALES

Was hat Aftersales mit Vertrieb zu tun? Das Produkt wurde doch bereits verkauft. Eine sehr **oft vernachlässigte Phase**. Jedoch ist Aftersales auch gleichzeitig der **erste Schritt für einen weiteren Verkauf**.

Es gibt **nichts günstigeres und Besseres als zufriedene Kunden.** Die **Empfehlung ist unbezahlbar**. Das Vertrauen eines Neukunden steigt exponentiell, ohne dass man für die Akquise teures Geld ausgeben musste.

Darum ist es wichtig, ein **perfektes Aftersales Konzept** aufzusetzen und die **Zufriedenheit Deiner Kunden auf ein Maximum** zu bringen.

Rufe Deine Kunden nach der erfolgten Lieferung oder Montage an und Frage nach, ob **alles zur Zufriedenheit erfolgt** ist. Wenn es hier einen Einwand gibt, dann kümmere Dich **mit Priorität** darum. Es kann immer etwas passieren, dennoch **jede Reklamation ist auch eine Chance**. Hier ist es nur wichtig, wie Du damit umgehst. Zeige dem Kunden, dass er mit seinem Problem nicht allein ist und er **den richtigen Partner gewählt** hat.

- [ ] Hast Du ein bestehendes Aftersales Konzept?
- [ ] Fragst Du nach der Lieferung oder Montage die Zufriedenheit ab?
- [ ] Gibt es einen Feuerwehrplan, wenn eine Reklamation entstanden ist?
- [ ] Hast Du ein Tool im Einsatz, wo Deine potenziellen Kunden die Zufriedenheit ablesen können? (Rezensionen, Bewertungen, persönliche Referenzschreiben oder -videos)

erfolgswerk consulting

8 PHASEN DES VERTRIEBS

Die 8 Phasen des Vertriebs. Hierbei ist jeder einzelne Punkt wichtig uns sollte daher genauestens geplant und professionell durchgeführt werden.

Jede dieser Phasen kann zum Erfolg oder Misserfolg beitragen. In jeder dieser Punkte kann negative Reibung entstehen, die den potenziellen Kunden zweifeln lassen kann.

Was kannst Du dagegen tun? Beantworte die Fragen auf jeder vorangegangen Seite. Wenn Du alle mit JA beantwortet hast, ist Dein Unternehmen auf Erfolg ausgelegt.

Wir zweifeln jedoch daran, dass Du dann ehrlich mit Dir selbst warst. Bei allen JA´s wärst Du gar nicht auf der Suche nach einer Optimierung und hättest nun diesen Basis-Check gar nicht in der Hand.

Solltest Du bei einem oder mehreren Punkten mit NEIN geantwortet haben, können wir Dich jedoch auch beruhigen, unser Team ist auf die Optimierung dieser Phasen spezialisiert und gibt Dir die Möglichkeit Dein Potenzial zu steigern.

erfolgswerk
consulting

WEITERE BONUS BEILAGEN

ZUM
NACHDENKEN
UND
OPTIMIEREN

www.erfolgswerk.com
+43-664 5245 850
office@erfolgswerk.com

erfolgswerk consulting

5 BEDÜRFNISSTUFEN

‘Hier erfährst Du ein sehr **wichtiges Geheimnis für Deinen künftigen Erfolg**.

Fischst Du eigentlich im richtigen Kundenteich? Sprichst Du Deine möglichen Kunden überhaupt richtig an? Welchen Anspruch stellst Du an den Markt? Kannst Du die Marktbedürfnisse überhaupt stillen?

Der Großteil aller Aktivitäten findet im roten Bereich statt. Falls Du im Blue Ocean fischen willst, fällt ein Großteil des Wettbewerbs weg, dennoch solltest Du wissen, wie man hierbei vorgeht. Wir helfen Dir gerne dabei.

UNAWARE (kein Bewusstsein)

PROBLEM AWARE (Bedürfnis-/ Problem-bewusstsein)

SOLUTION AWARE (Lösungs-bewusstsein)

YOUR SOLUTION AWARE (Angebots-Bewusstsein)

MOST AWARE (Entscheidungs-phase)

‘Du kannst weiterhin mit der Masse schwimmen und gibst Dich mit mittelmäßigem Erfolg zufrieden. Oder Du schlägst einen neuen Weg für exponentielles Wachstum ein.

erfolgswerk consulting

WAS BRINGT DICH WEITER?

1

SICHTBARKEIT

Die optimale und nicht die maximale Sichtbarkeit für Dein Unternehmen ist wichtig. Es darf nicht Dein Ziel sein, für Branding alles zu geben, sondern den Kunden zu finden, der Dein Produkt kauft.

2

BLUE OCEAN

Finde den Blue Ocean für Dein Produkt und schalte damit den Mitbewerb bereits im Vorfeld aus. Hiermit bestimmst Du den Preis und die Verfügbarkeit.

3

PLANUNG

Auch im Vertrieb ist Planung alles. Richtig geplant und der Erfolg lässt nicht lange auf sich warten.

4

ZUFRIEDENHEIT

Das wichtigste ist ein zufriedener Kunden. Dies sollte bereits in Deiner Unternehmens-DNA niedergeschrieben sein.

5

ANALYSE

Analysiere all Dein Handeln und implementiere Deine Erkenntnisse. Somit steigerst Du automatisch Deinen Erfolg.

erfolgswerk consulting

WO KÖNNEN WIR DIR HELFEN?

BEDARFS ANALYSE

- Bedarfs-Check des Marktes
- Optimierung der Bedürfnisstufen
- Zielgruppenanalyse
- Alleinstellungsmerkmal (USP-Analyse)

PRODUKT MARKETING

- Check der Marketingkanäle
- Check der Kundenansprache
- Optimierung des Verkaufstrichters (Funnel)
- Sichtbarkeit optimieren

LEAD GENERIERUNG

- Direktmarketing und Online-Kampagne
- Strategie Kundenakquise
- Erhöhung des Kundenpotenzials
- Mitarbeitergewinnung

BERATUNG

- Strategieplanung
- Vorbereitungsskript
- Trackingtool-Erfolg
- Beratungscoaching

ANGEBOT

- Tool-Analyse
- Verständlichkeits-Check
- Angebotsoptimierung
- perfekte Darstellung

VER HANDLUNG

- Checkliste erstellen
- Rabatt- und Nachlassstrategie
- Verhandlungscoaching
- Einwandbehandlung

ABSCHLUSS

- Abschluss-Coaching
- Skripterstellung
- Absagen-Analyse

AFTERSALES

- Aftersales-Konzept
- Kundenzufriedenheits-Analyse
- Tool-Rezensionen
- Veröffentlichkeitsempfehlungen

e

Kontaktiere unser Team zu einem unverbindlichen Erstgespräch.
Nenne uns Deinen Gutschein-Code. Dieser lautet:
BASIS-CHECK + Dein Firmenname mit dem Du den Download registriert hast.

Für eine **kostenlose 30min. Online-Beratung** schreibe uns eine kurze E-Mail unter: **office@erfolgswerk.com**

erfolgswerk
consulting

Kühbergstraße 16
AT-5324 Faistenau

+43-664 5245 850
office@erfolgswerk.com

www.erfolgswerk.com