

Die drei häufigsten Fehler, die fast alle Vertriebsleiter machen ...



... und dadurch monatlich tausende Euro Umsatz verlieren!

Einleitung:

Jeden Monat verlieren Unternehmen tausende Euros Umsatz, weil typische Fehler gemacht werden. Die Erfolgsrezepte im Vertrieb der vergangenen Jahre funktionieren in einer zunehmend digitalisierten Welt nicht mehr. Der individuelle Einzelkämpfer hat ausgedient.

Die Wettbewerbsintensität steigt. An frühere Marktführer, wie z.B. Kodak, kann sich kaum noch einer erinnern. Disruptionen erschüttern die Märkte. Neue Player treten in Märkte ein, mit denen keiner gerechnet hat. So baut die Deutsche Post Elektro-Transporter oder Google autonom fahrende Autos.

Wir leben in einer Umbruchzeit. Aber die Anforderungen an Sie als Vertriebsleiter haben sich nicht geändert. Sie müssen Umsatzziele erreichen. Ihre Mannschaft zum Erfolg coachen und mit neuen Vertriebsideen Ihr Unternehmen nachhaltig ausbauen.

Wie schafft man das, wenn die Zeit knapp ist? Wenn man selbst einspringen muss, weil ein Außendienstgebiet vorübergehend unbesetzt ist? Wenn jeder Vertriebler zwar engagiert, aber sehr individuell arbeitet?



Nehmen Sie sich einen frischen Kaffee. Gönnen Sie sich 15 Minuten Gedankenpause, um frische Impulse zu bekommen.

Denn diese Fehler machen fast alle Vertriebsleiter jeden Tag

Fehler 1: Kein System

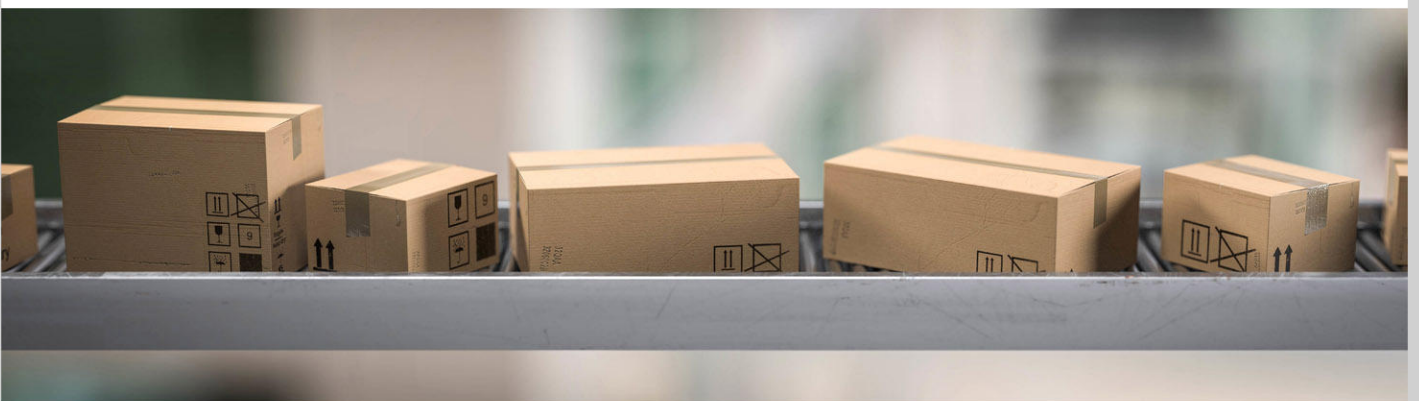
Viele Unternehmen verfügen über keinen systematischen Akquiseprozess. Der Vertrieb wird anhand von Zielvorgaben wie z.B. der Umsatz geführt. Als Vertriebsleiter legen Sie die Umsatzziele um auf Vertriebsmitarbeiter oder Regionen. Dabei bleibt es jedem Mitarbeiter selbst überlassen, wie er oder sie das Ziel erreicht.

Und wie geht das am einfachsten?

Am bequemsten lassen sich Umsätze bei Bestandskunden erreichen, die gerne immer wieder bestellen. Wo man nett zusammen essen gehen kann und der Kaffee schmeckt.

- Was machen Sie, wenn es eng wird mit der Zielerreichung?
- Wie können Sie dann als Vertriebsleiter steuernd eingreifen?
- Wie wissen Sie, warum manche Vertriebler erfolgreicher als andere sind?

Ohne systematischen Vertriebsprozess bleibt der Erfolg dem Zufall überlassen. Sie haben keine Möglichkeit, kontinuierlich die Kundenbasis mit automatisierter Neukundengewinnung zu erweitern. Ohne System gibt es keine objektiven Kennzahlen für die Mitarbeiterbeurteilung. Personalgespräche basieren auf dem Bauchgefühl.



Stellen Sie den Vertrieb auf Automatik um. Gewinnen Sie systematisch Kunden und schlagen dem Zufall ein Schnäppchen.

Fehler 2: Sie schaufeln noch mit herkömmlichen Methoden

Viele Vertriebler versuchen Kunden zum Kauf zu überreden. Doch Kunden wollen keinen Druck mehr. Die meisten Kunden haben bereits alle Produkte und es geht um Ersetzung bestehender Lösungen. Im Verdrängungsmarkt lassen sich mit Druck keine dauerhaften Kundenbeziehungen aufbauen.

Wenn Sie neue Kunden mit postalischen Mailings und Telefon gewinnen, herzlichen Glückwunsch. Responsequoten auf Briefe liegen bei unter einem Prozent. D.h. auf 100 Aussendungen erhalten Sie einen Rückläufer. Unzustellbare Briefe eingeschlossen. Und die wenigsten Interessenten sitzen von dem Telefonapparat und warten auf Ihr Angebot am Telefon. Von daher ist die telefonische Kaltakquise ein mühsames Geschäft.

Wie steht es um Ihre Messeaktivitäten?

Wie viele Kunden gewinnen Sie durch Events? Wer wird eingeladen und wie zeitnah erfolgt die Nacharbeit? Viele Mitarbeiter stöhnen, weil die Messe Zeit für die eigene Kundenakquise kostet. Da sind dann oft keine Ressourcen für die Nachbereitung neuer Messeleads mehr frei.

Und welche Verkaufsimpulse liefert Ihr **Email Newsletter**?

Steigt der Bekanntheitsgrad oder erhalten Sie als Vertriebsleiter konkrete Verkaufsansätze? Oder liegt der Newsletter in der Verantwortung des Marketings, das damit die Markenbekanntheit zu steigern versucht. Die Empfängerliste hat nichts mit Ihren Kontakten im CRM zu tun und der Graben zwischen Marketing und Vertrieb scheint unüberwindbar?



Legen Sie endlich den Löffel beiseite und greifen Sie zum Bagger. Die Digitalisierung bietet zahlreiche Chancen systematisch den Vertrieb zu pushen. Wie in einem Förderband können Sie neue Kunden mehr oder weniger rasch und automatisiert gewinnen.

Verkaufen Sie nicht länger mit Druck, sondern sorgen Sie mit Sog dafür, dass Kunden selbst zu Ihnen können.

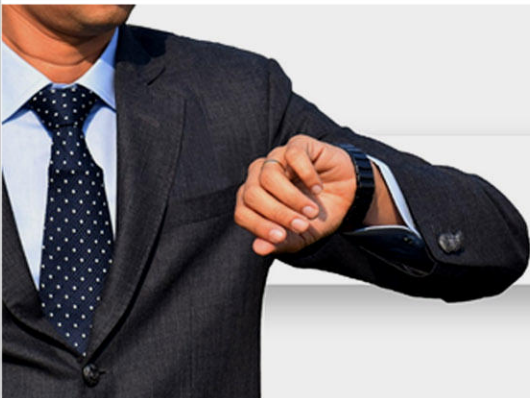
Fehler 3: Keine Zeit

Wie viel Zeit arbeiten Sie täglich? Wie oft müssen Sie Arbeit mit nach Hause nehmen oder an Wochenende Dinge aufarbeiten? Darunter leidet die Familie. Ihr Hobby kommt wieder mal zu kurz und die Freunde haben Sie auch schon lange nicht mehr getroffen.

Was passiert, wenn Vertriebsmitarbeiter krank werden, in Urlaub gehen oder ausscheiden? Übernehmen Sie kurzfristig die Arbeit und betreuen das Gebiet bzw. die Kundengruppe? Was passiert mit der Kundenbeziehung? Hängt die ausschließlich am Vertriebler oder stehen die Informationen aktuell im CRM-System? Und wie ist es um die Datenqualität bestellt? Wenn schon die Telefon-Nr. nicht stimmt, was stimmt denn dann überhaupt?

Ihre Hauptaufgabe als Vertriebsleiter ist es doch:

- die Vertriebsstrategie festzulegen!
- Mitarbeiter zu trainieren und zum Erfolg zu coachen!
- neue Märkte und Einsatzmöglichkeiten für Ihre Produkte und Dienstleistungen zu finden!



Verabschieden Sie sich von Überarbeitung. Geben Sie dem Pferd nicht länger die Sporen und erhöhen den Druck für sich und die Vertriebskollegen nicht immer weiter. Es wird Zeit von diesem toten Pferd abzusteigen und umzusatteln.

Lösung:

Stellen Sie sich vor ...

... Sie gewinnen automatisiert neue Kunden!

Durch einen strukturierten, systematischen Vertrieb mit fest definierten Ablauf kennen Sie die Wandlungsquoten auf jeder Ebene im Vertriebsprozess. Damit können Sie steuern, wie viele Kontakte die Mitarbeiter auf welche Ebene bearbeiten und kontinuierlich neue Kunden gewinnen und Bestandskunden ausbauen. Damit werden Umsatzziele planbarer und Schwankungen ausgeglichen.

... Sie haben die Steuerung selbst in der Hand!

Dann ist Vertrieb für Sie keine Black Box mehr. Dank der Transparenz wissen Sie, was Ihre Vertriebsmitarbeiter machen. Der Prozess gibt konkrete Aktionsfolgen vor. Es ist nicht dem Zufall überlassen, wer was macht oder welche Kunden besucht werden. Sie steuern anhand der individuellen Kennzahlen alle Aktivitäten.

Dadurch können Sie Ihr Team zum Erfolg coachen. Es braucht kein Gießkannen Training mehr. Sie wissen, wo die individuellen Herausforderungen liegen. In Ihrer Urlaubszeit können Sie wirklich abschalten. Ihre Vertretung hat das Steuer in der Hand. Sie könnten jederzeit ins Dashboard schauen, um zu sehen wie es läuft. Brauchen Sie aber nicht.

... Sie bestimmen wie schnell das Kundenentwicklungsband läuft!

Damit erreichen Sie planbar Ihre Umsatzziele und führen Ihre Mitarbeiter konsequent zum Erfolg. Dank Transparenz durch automatisierte Dokumentation kann jeder im Krankheits- oder Urlaubsfall die Vertriebsarbeit übernehmen. Der Vertriebs Erfolg ist nicht mehr abhängig von einzelnen Mitarbeitern, sondern Sie sitzen am Hebel und bestimmen den Takt.

Dadurch können Sie den Umsatz für die nächsten Jahre planen. Konsequente Märkte entwickeln und ausbauen. Seien Sie Ihrer Konkurrenz immer einen Schritt voraus.

Wenn auch Sie damit Probleme haben und nicht alleine weiter machen wollen, dann lassen Sie uns doch telefonieren ...

Was Sie jetzt tun können:

Als Leser dieses eBooks mache ich Ihnen ein Geschenk!

Ich nehme mir für Sie 15 Minuten meiner Zeit für ein für Sie völlig kostenloses und unverbindliches Strategiegeläch.

In diesem Telefonat besprechen wir Ihre Herausforderungen und ich zeige Ihnen erste Lösungsschritte auf.

Diesen Termin können Sie einfach online buchen unter:

<https://www.die-erfolgslotsen.de/termin-vereinbaren>



Sie können nur gewinnen. Investieren Sie 15 Minuten. Es kostet Sie sonst nichts. Versprochen.



M. Grutzeck

Tel.: 06181 97010
Email: Markus.Grutzeck@grutzeck.de

Die
erfolgslotsen