

Gewinn beginnt im Verkauf

Strukturiertes Verkaufen als Erfolgsfaktor

Wer bin ich, was mache ich?



Name:	Dominik Hempfer
Alter:	37
Funktion:	Vertriebsleiter
Beschäftigt seit:	10 Jahren (ca. 3,5 Jahren)
Unternehmen:	Körner Druck GmbH & Co. KG
Verkauf:	8 Verkaufsaußendienst 4,5 Verkaufsinendienst
Gebiet:	D, CH, UK, S, DK
Umsatz:	ca. 68 Mio. Euro
Produkte:	Kataloge (KLB), Kataloge (KLH), Beilagen, Zeitschriften

Spezifisch

Messbar

Akzeptiert

Realistisch

Terminiert

Mit welchen Maßnahmen kann das Ziel erreicht werden?

Welche Einflussfaktoren gibt es?

Klare Aufgabenverteilung

Systematisches, konsequentes Vorgehen

Konzentration auf Potentiale

Bewusstes Ablehnen von Themen, die nicht zielführend sind

Bündelung der Kräfte

Auftragsentwicklung innerhalb der Produktgruppen

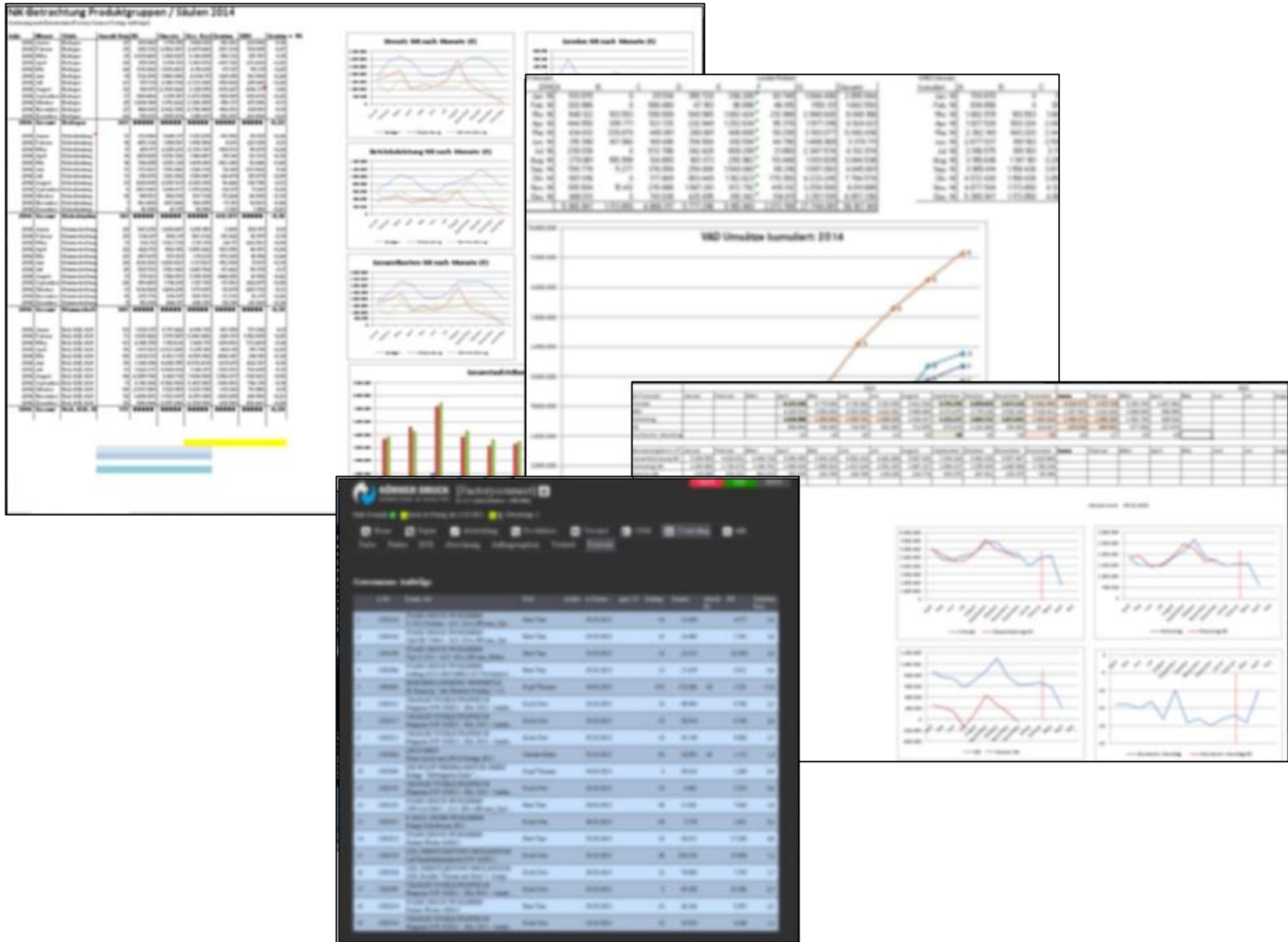
Forecast-Vorschau für kommende Monate

Zielkundenlisten

Gewonnene Aufträge, offene Angebote, verlorene Angebote

Adressen nach Verkäufer, Aktivitäten, Adressen o. Aktivitäten

Kontinuierliche Fortschrittskontrolle und Anpassungen...



Klare Trennung von Kosten und Preis

Möglichst exakte Kalkulation

Einheitliche Vorgehensweise zur Kostenermittlung

Einheitliche Preisfindung... Jeder Kunde muss von jedem Verkäufer einen ähnlichen Preis erhalten

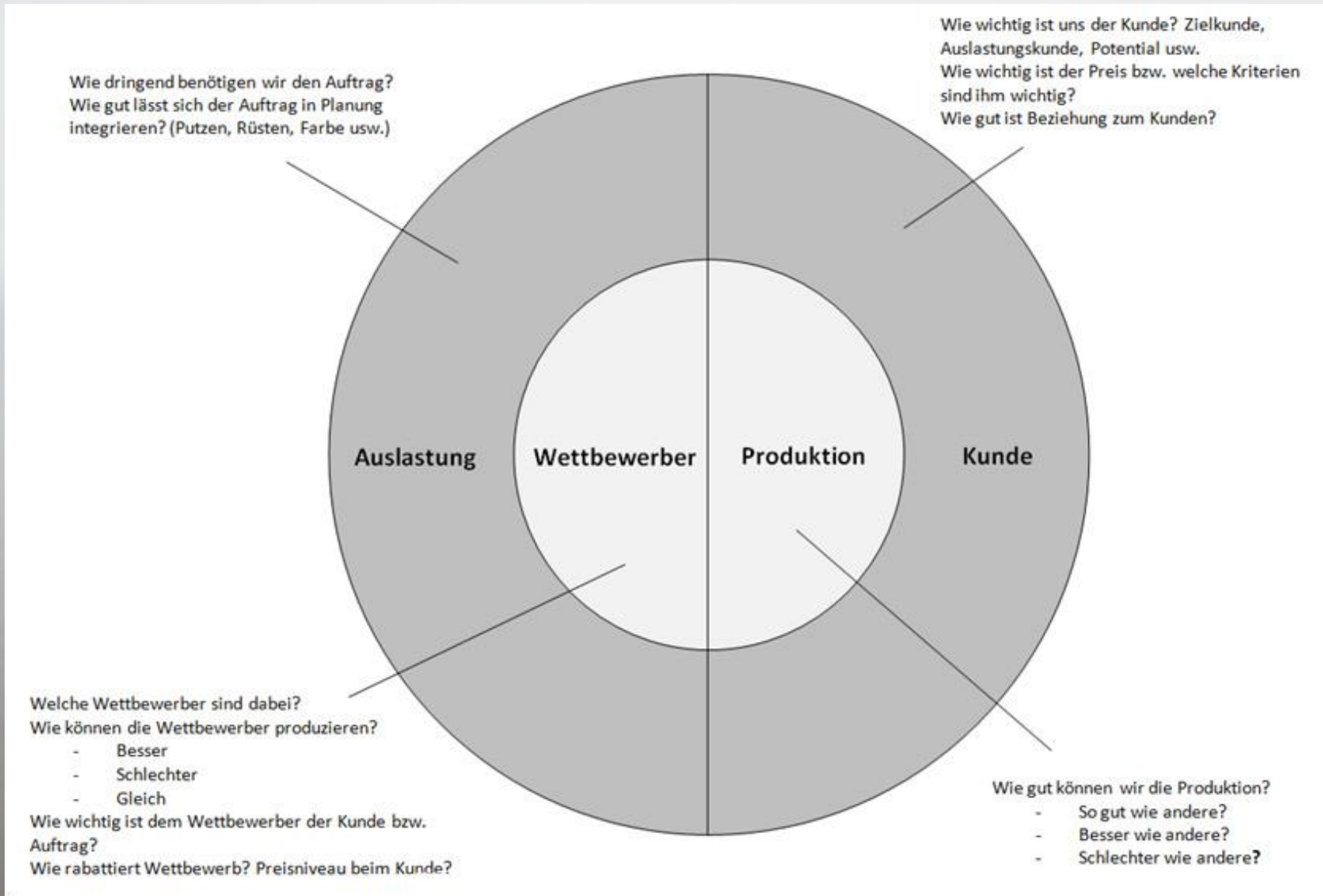
Preisbildung auf Basis von klaren Kriterien

Produktgruppenspezifische Preismodelle

Individuelle Ausstiegspreise / Preisfindung

Angebotspreise vs. Ausstiegspreise

Einheitliche Preisfindung... Der Preis muss nachvollziehbar sein und auf Gründen basieren



Einheitliche Preisfindung... Der Preis muss nachvollziehbar sein und auf Gründen basieren

Angebotsgrenzen werden bereits nur mit Verkaufshilfe gegeben werden Stufe 1 bis ausgefülltes Maß vorliegen		- Punkte			
		- Angebots Punktzahl			
Kriterium	Bewertungskriterien		%		
Angebotserstellung	Produktstrategie		-20	1/2000	
	Produktionsweise		0	Produktion	
	Produktzeit		-10	1/2000	
	Auslieferung (T) in diesem Monat		0	1/2000	
	Ulligkeit		0	1/2000	
	Wurde der Auftrag schon mal produziert?		0	1/2000	
Produktion	In welchem Land soll der Kunde?		0	1/2000	
	Produktionsmethode		20	1/2000	
	Anzahl Schichten der Produktion je Produktion		-5	1/2000	
	Auftraggröße		1	1/2000	
	Vermögensstruktur/Produktionskosten		-2	1/2000	
Bewertungskriterien	Produktionskosten		0	1/2000	
	Produktion ist 100% fertig hergestellt?		0	1/2000	
	Schwerer Fertigung (z.B. Fertigungszeit bis 40%)		0	1/2000	
	Produktionszeit vor Kunde gegenüber Hersteller		0	1/2000	
Steuerung	Produktionssteuerung		-1	1/2000	
			0	1/2000	
Verhandlungskriterien	Hersteller		-2	1/2000	
	Hersteller Preisniveau		-4	1/2000	
	Kundenstruktur		-5	1/2000	
Antrag			20		
Ulligkeit des Kunden					
Produktqualität					
Bewertung/Anforderung der Produktqualität					
Bewertung (Summe 4)					
Bewertung (Summe 4)					
Wie soll Papier?					

an einem Werktagen, produziertem von bereits für den Kunden oder handelt es sich um einen ehemaligen Kunden?

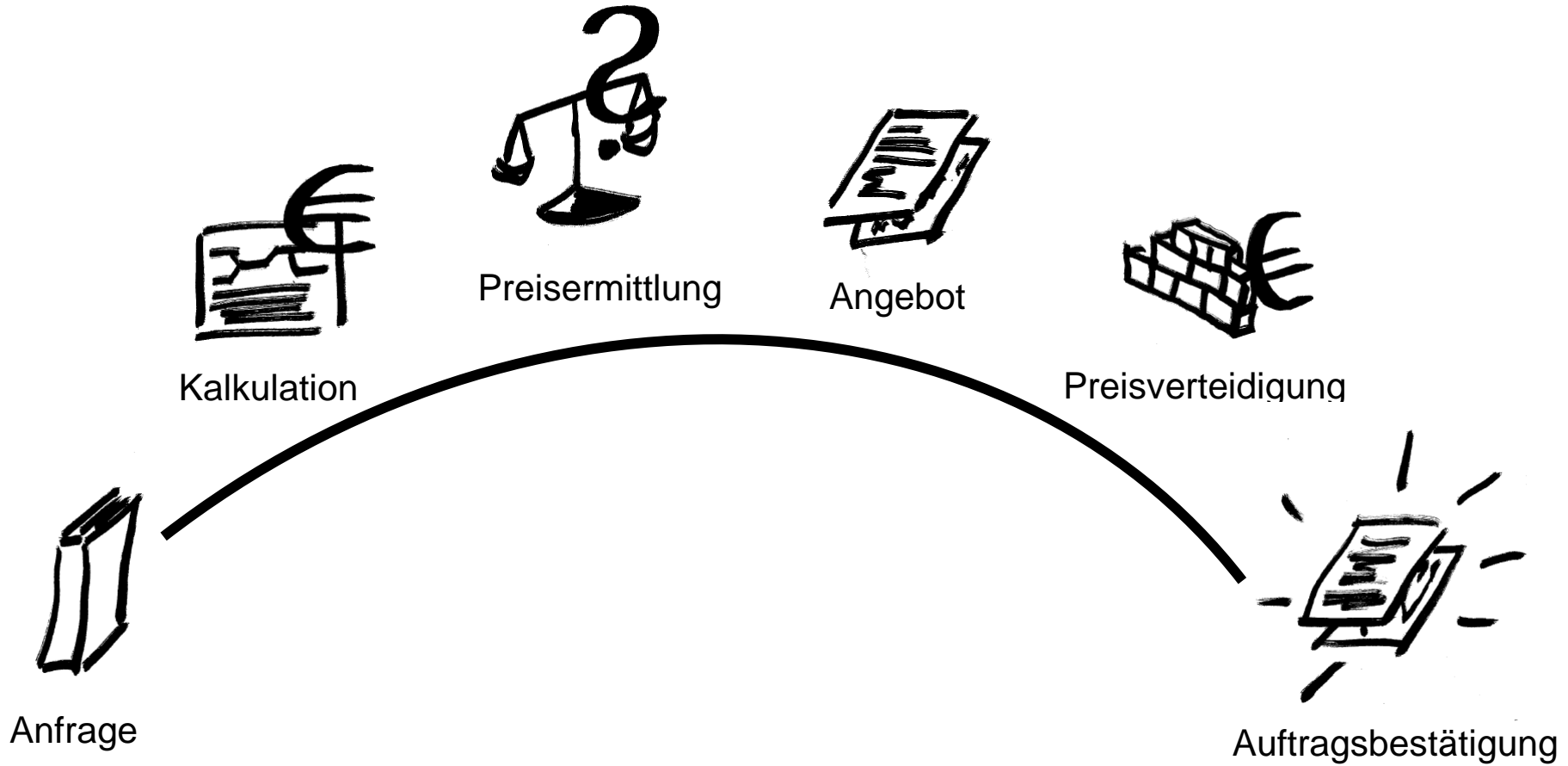
Engagement und Leidenschaft

Preis-Leistungs-Verhältnis

Kennen von Preisuntergrenzen und Mut zum Ausstieg

Konsequente Vorbereitung der Preisverteidigung von Beginn an

Systematische Preisverteidigung... Vorbereitung und Abschluss



Strukturierter Verkauf ist ein wichtiger Baustein zum Erfolg... Vielen Dank für die Aufmerksamkeit