



# Die fünf häufigsten Vertriebsfehler von Gründern/Start Up's

Webinar zu Vertriebsthemen

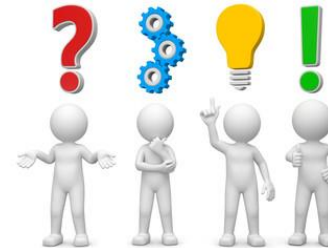
11. August 2017, 11:00h



- 1. Wie kam es zu diesen Überlegungen?**
- 2. Eingrenzung auf Start Up´s**
- 3. Der vernachlässigter Vertrieb**
- 4. Fehlende Marktkenntnis und mangelnde Marktforschung**
- 5. Das Web als Marketing-Ersatz**
- 6. Fehlende Planung, mangelnde Kontrolle**
- 7. Die „Rampen-Sau“**
- 8. Resümee**

# Vernachlässigter Vertrieb -1-

fachlichen Idee



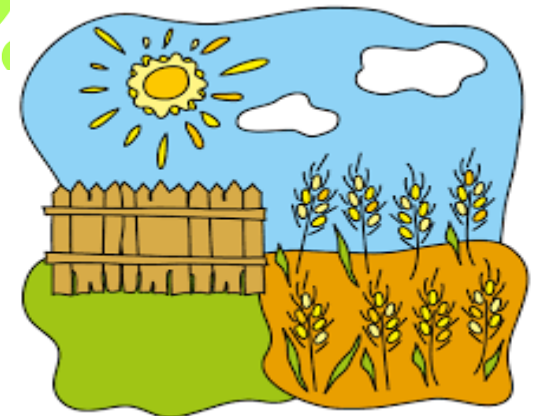
Unternehmens-Auf- und Ausbau



fachlich-technischen Perspektive,  
noch besser machen



gründliche Vertriebsplanung,  
jedoch die fehlt.





SELLINGPOINT CONSULT

## Vernachlässigter Vertrieb -2-

Businessplan & Vertriebsplanung



ungenügenden Versorgung mit Umsatz



Liquidität fehlt



dem Unternehmen geht die Luft aus!



k0723150 www.fotoresearch.com

# Fehlende Marktkenntnis und mangelnde Marktforschung

Es gibt zwei Hauptszenarien bei dem Schritt in die Selbständigkeit:

A) Du kommst aus einer bestimmten Branche, die Du gut kennst und möchtest etwas Ähnliches machen, wie bisher. (Angestellte Verkäuferin DOB will eine Boutique eröffnen).



B) Du hast eine Idee zu etwas Vorhandenem oder für etwas ganz Neues.





# Das Web als Marketing-Ersatz

Ja, das Internet ist wichtig, sogar sehr wichtig! Aber dennoch nicht alles auf der Welt! Werben via Web:





# Fehlende Planung, mangelnde Kontrolle

Um deinen Schornstein zum Rauchen zu bringen, brauchst Du einfach eine gute Vertriebsplanung. Hier ein Beispiel für eine solche Akquise-Planung wenn Du 100.000,00 € im Jahr Umsatz benötigst:

Etappe	Einzelne Schritte	Beispiel
1	Neukunden-Adressen	100%
2	Wie viele Termine kann ich pro Woche durchführen?	10
3	Wie hoch ist meine Erfolgsquote ?	5 Termine = 1 Auftrag
4	Mein durchschnittlicher Auftragswert ist:	10.000 €
5	Umsatzziel erreiche ich bei?	10 Abschlüssen p.a.
6	Wie viele Termine sind notwendig?	50
7	Wie viele Ansprachen pro Termin?	6 Ansprachen = 1 Termin
8	Wie viele Ansprachen insgesamt?	300
9	Terminplanung erstellen	Mo-Do von 8:00 - 10:00

„Du bist keine Rampen-Sau“?! „Dann engagiere doch eine“!

Auf der Bühne stehen, ein Mikro um den Hals, den Scheinwerfer im Gesicht, das Publikum erwartungsvoll vor einem. Nun sollst Du dein Unternehmen kurz präsentieren, Interesse wecken, Kunden generieren, eloquent sein und interessant...



Nicht jeder Unternehmer ist ein Entertainer und hat die Stimme eines Conférencier. Macht doch nichts! Dann besorg Dir für die wichtigen Momente in deiner Firmengeschichte einen Profi der Dich würdevoll vertritt!







Nächstes Webinar von  
SellingPoint Consult am 11.10.2017, 11h

**„The Cold Call“**  
**Telefonakquise eiskalt serviert**