

Mehr Umsatz braucht System

23.06.2026, 07:47 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Hullimogulli*



Die Sales-Clock macht Verkaufsplanung in Bäckereien strategisch und planbar.

Hullimogulli setzt auf strategische Verkaufsplanung statt kurzfristigem Aktionismus

Augsburg, 23. Mai 2026 – Viele Handwerksbäckereien stehen derzeit unter massivem Verkaufsdruck. Steigende Kosten, sinkende Kundenzahlen sowie wachsender Wettbewerb erschweren das Tagesgeschäft. Gleichzeitig fehlt im hektischen Betriebsalltag häufig die Zeit, Verkaufsaktionen strategisch über das gesamte Jahr hinweg zu planen. Genau hier setzt Hullimogulli mit der neu entwickelten „Sales-Clock“ an.

Verkaufsaktionen gehören zum Alltag vieler Bäckereien – häufig orientiert an Saisonprodukten oder kurzfristigen Umsatzimpulsen. Die Sales-Clock verfolgt jedoch einen anderen Ansatz: Statt einzelner, isolierter Maßnahmen entsteht ein strategisch geplanter Verkaufsprozess über das gesamte Geschäftsjahr hinweg.

Jede Bäckerei hat ihre eigene Verkaufs-DNA

Der Entwicklung der Sales-Clock geht ein gemeinsamer Workshop mit Inhabern, Führungskräften sowie teilweise auch Verkaufsteams voraus. Im Mittelpunkt steht dabei die strategische Planung eines kompletten Verkaufsjahres – inklusive Aktionen, Zielgruppen, Verantwortlichkeiten sowie relevanter Kennzahlen.

Gleichzeitig analysiert Hullimogulli gemeinsam mit den Betrieben margenstarke Produkte, relevante Zielgruppen sowie Verkaufsaktionen mit echtem Praxisnutzen. Auch das Thema „Zukunftsgäste“ spielt dabei eine zentrale Rolle.

„Viele Bäckereien verfügen über starke Produkte und engagierte Teams. Doch im laufenden Betrieb fehlt oft die Zeit, Verkaufsaktionen langfristig zu planen. Genau hier setzt die Sales-Clock an“, erklärt Markus Pflüger, Geschäftsführer von Hullimogulli.

Auf dieser Grundlage entwickelt Hullimogulli gemeinsam mit den Betrieben individuelle Verkaufspläne für ein komplettes Geschäftsjahr. Die Sales-Clock orientiert sich dabei bewusst an der jeweiligen DNA der Bäckerei und entwickelt erfolgreiche Verkaufsansätze strategisch weiter.

Die strategische Planung basiert dabei nicht auf theoretischen Modellen, sondern auf Erfahrungswerten aus über 15 Jahren Verkaufs- und Kommunikationstraining im Bäckereihandwerk.

Struktur schafft neue Umsatzpotenziale

Monatliche Schwerpunkte – von gezielten Saison-Aktionen über Coupon- und Treueaktionen bis hin zu internen Verkaufs-Challenges – werden frühzeitig geplant und aufeinander abgestimmt. Gleichzeitig entstehen planbare Abläufe für Verkaufsteams sowie Backstube.

„Es geht nicht um einzelne Rabattaktionen, sondern um einen strukturierten Verkaufsprozess über das gesamte Jahr hinweg. Aktiver Verkauf darf messbar sein und gleichzeitig richtig Spaß machen“, ergänzt Sven Pawlitschko, neben Pflüger Geschäftsführer von Hullimogulli.

Ein weiterer Effekt: Durch die kontinuierliche Beschäftigung mit Verkaufszielen und Kennzahlen wächst in den Betrieben die Sensibilität für aktiven Verkauf. Teams entwickeln zunehmend ein besseres Verständnis dafür, welche Maßnahmen funktionieren und welche Produkte sowie Zielgruppen besonders relevant sind.

Erste Praxisbeispiele zeigen Wirkung

Bei der Bäckerei Burkard führte ein geplanter Verkaufswettbewerb bereits bei der ersten Aktion zu einem um 26 Prozent höheren Krapfenumsatz. Die Bäckerei Mien Backstuvv setzt die Sales-Clock inzwischen für die komplette Jahresplanung ein.

„Wer Umsatz gezielt entwickeln möchte, braucht einen klaren Plan, wiederkehrende Schwerpunkte sowie eine Mannschaft, die Verkaufsziele gemeinsam trägt. Besonders spannend ist zu sehen, wie Führungskräfte und Verkaufsteams im Laufe des Prozesses immer sensibler für Verkaufssteuerung und Kennzahlen werden“, so Pflüger weiter.

Mit der Sales-Clock verfolgt Hullimogulli einen klaren Ansatz: Statt Laufkundschaft mit kunterbunten Einmal-Aktionen entwickelt das Unternehmen gemeinsam mit den Bäckereien ein systematisches Verkaufsjahr mit einem nachhaltigen Rhythmus. Ziel ist ein strategisch geplanter Verkauf mit mehr Struktur, mehr Verbindlichkeit sowie mehr Freude im Verkaufsalltag.

Für weitere Informationen: www.hullimogulli.de

Hullimogulli

Provinstraße 52
Augsburg 86153
Deutschland

MarkusPflüger (Geschäftsführung)

082134999248

markusp@hullimogulli.de

hullimogulli.de/

Portrait

Die Augsburger Trainingsagentur Hullimogulli ist seit über 15 Jahren auf Verkaufs- und Kommunikationstrainings für Handwerksbäckereien spezialisiert. Das Unternehmen unterstützt zahlreiche Bäckereien im deutschsprachigen Raum bei Themen wie Führungskräfte- und Mitarbeiterentwicklung, strategischer Verkaufssteuerung, Zusatzverkauf sowie Gästebindung.

Pressekontakt

UTZ pr GmbH Waldbachstraße 6
87657 Görisried
Deutschland

OliverUtz (Geschäftsführung)

+49 (0)8302 - 34 99 98-0

o.utz@utz-pr.de

www.utz-pr.de

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1315633/Mehr-Umsatz-braucht-System.html>