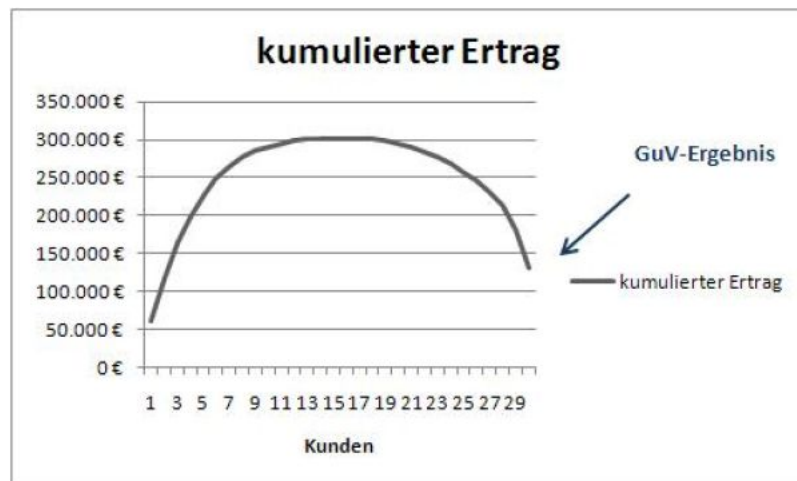


Kunden verschenken Erträge

27.02.2012, 12:14 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Lintea Unternehmensberatung*



Ertragsverlauf für Kunden

Unternehmen können mangels geeigneter Instrumente nicht erkennen, wieviel Ertrag sie unnötigerweise bei ihren Kunden verschenken. Dies wird auch um so schwieriger, je größer die Anzahl der Produkte und Dienstleistungen ist, die an Kunden verkauft wird. 50-80% des möglichen Ertrages gehen verloren, weil niemand im Unternehmen die verlustreichen Kunden identifizieren kann.

Mit Blick auf das Zahlenwerk des Rechnungswesens erfährt die Unternehmensleitung nur, wie groß der Ertrag insgesamt ist. In der nachfolgenden Grafik ist dies das Kurvenende des kumulierten Ertrages. In der gezeigten Grafik ist dies der rechte Endpunkt des Ertragsverlaufes. Wie die Ertragskurve für alle Kunden im Detail aussieht, bleibt dem Unternehmen verborgen - und damit auch die Information, wie hoch der Ertrag eigentlich sein könnte.

Es wäre im oben dargestellten Bild schon ein sehr gutes Ergebnis, alle verlustbehafteten Kunden auf Ertrag "0" zu bringen, dann könnte man sich über den maximalen Ertrag von 300.000 € des oben dargestellten Beispiels freuen.

Ertragspotenziale in Unternehmen werden durch Auswertung der Kosten, Leistungs- und Auftragsdaten aus einem Geschäftsjahr ermittelt. Dies führt aufgrund des eingesetzten Verfahrens schon zu qualitativ guten, ersten Ergebnissen mit wertvollen Hinweisen, wo es sich lohnt, später genauer hinzuschauen. Diejenigen Interessenten, die sich bis zum 2. März 2012 mit dem Anmeldeformular, erreichbar unter <http://www.lintea.de/?p=3026>, anmelden, erhalten eine kostenlose Erst-Analyse ihrer Ertragspotenziale. Es wird dabei eine vertrauliche Behandlung der Unternehmensdaten zugesichert.

Die Lintea Unternehmensberatung unterstützt Vertriebsorganisationen darin, messbare Resultate aus jeder Phase des Vertriebsprozesses und des Kundendialoges zu gewinnen, um die Erfolgchancen in der Akquisition von Aufträgen sicher zu bewerten und zu erhöhen. Der Branchenfokus liegt dabei auf Unternehmen des Maschinen - und Anlagenbaus und auf Industrie-Finanzdienstleister. Mit Hilfe schlanker Kunden-Prozesse und einer hohen Umsetzungskraft nutzen Unternehmen ihre Vertriebs-Ressourcen besser aus und verbessern ihre Ergebnisse und ihre Kundenzufriedenheit deutlich.

News-ID: 611072 • Views: 666 (Stand: 11.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/611072/Kunden-verschenken-Ertraege.html>