

Wie Unternehmen den Wert einer Verkaufschance messen

02.08.2013, 15:38 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Lintea Unternehmensberatung*



Nicht jede Kundenchance ist lukrativ - daher sorgfältig prüfen.

Auf jede Kundenanfrage spontan mit der Schrotflinte zu reagieren, um einen vermeintlich attraktiven Auftrag zu erjagen, kann teuer zu stehen kommen. Gerade zu Beginn einer Kundenbeziehung bleiben viele notwendige Informationen, die den Wert und das Potenzial einer Anfrage beschreiben im Dunkeln. Damit nicht zu Beginn schon zu viele Ressourcen eingesetzt werden, sollte der Vertrieb sich um rasche Aufklärung bemühen und Fakten sammeln.

Die Bewertungskriterien für Verkaufschancen sollten mit Sorgfalt erstellt werden und diese Fragestellungen umfassen:

- welche Tatsache führt zur Annahme einer vorliegenden Verkaufschance,
- worin besteht der Schmerz oder das dringende Bedürfnis des Kunden genau,
- wann wird der Kunde über eine Lösung entscheiden,
- welchen Wert hat der Kunde für uns und
- können wir den Auftrag gegen Wettbewerber gewinnen.

Diese Fragen detailliert auszuarbeiten, gibt dem Vertrieb wichtige Erkenntnisse:

- Es werden Fakten zu den Kunden oder Interessenten in ihrer aktuellen Bedarfs-Situation ermittelt - Meinungen, Einschätzungen oder Wunschbilder mit ihren Fehlern führen dann nicht zu falschen vertrieblichen Entscheidungen.
- Der Vertrieb erhält eine verlässliche Checkliste für die Behandlung von Kunden- oder Interessentenanfragen.
- Es werden wertvolle Kunden- und Interessentendaten gesammelt.

Unternehmen, die diese Bewertungskriterien entwickelt und konsequent eingesetzt haben, werden belohnt: der Aufwand zahlt sich schnell aus, da Verkaufschancen des Kunden zutreffender bewertet werden können. So lassen sich frühzeitig Spreu vom Weizen trennen und diejenigen Anfragen mit Priorität verfolgen, deren Erfolgchancen und Wert für das eigene Unternehmen größer sind.

Ein sicheres Verfahren, Kundenanfragen zu bearbeiten und zu priorisieren, erhöht die Prognose des Auftragseinganges deutlich. Außerdem gibt es wertvolle Rückmeldungen für die Wirksamkeit von Lead Generation Kampagnen, die nun mit belastbaren Fakten hinterlegt werden können. Die Abschlussquote erhöht sich deutlich, wenn nicht mit der "Schrotflinte" sondern mit dem "Skalpell" Kundenanfragen bearbeitet werden.

Portrait

Die Lintea Unternehmensberatung unterstützt Unternehmen darin, mit schlanken (Vertriebs-) Prozessen die Ergebnisse in Unternehmen dauerhaft zu verbessern. Der Branchenfokus liegt dabei auf Unternehmen des Maschinen - und Anlagenbaus und auf Industrie-Finanzdienstleister.

Mit der Ausrichtung auf profitable Kunden und Produkte sowie einer hohen Umsetzungskraft nutzen Unternehmen ihre Ressourcen besser aus und erhöhen ihre Ertragskraft und Kundenzufriedenheit deutlich.

News-ID: 738059 • Views: 170 (Stand: 24.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/738059/Wie-Unternehmen-den-Wert-einer-Verkaufschance-messen.html>