

Reisen und Speisen – Probleme im Vertrieb

25.11.2015, 18:34 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: WMC Wendeler Marketing Consulting



Kostenlose Checkliste "Vertriebsanalyse"

Aussagen wie „Vertriebsleute sind die Primadonnen im Unternehmen“ oder „Die können doch nur reisen und speisen!“ zeugen einerseits von einem gewissen Neidfaktor, andererseits verdeutlichen sie die Wichtigkeit des Vertriebs. Der Vertrieb ist die Organisationseinheit, der für Umsatz sorgt und dadurch die Kosten deckt. Aber was passiert, wenn die Umsätze einbrechen?

Bei schlechten Umsatzzahlen bricht im Vertrieb meist die große Hektik aus. Mit vollem Aktionismus müssen jetzt gleich und sofort Anrufe getätigt und Mailings verschickt werden. Nach dem Motto „nur Action bringt Satisfaction!“ wird drauf los gewuselt und die Ergebnisse werden immer schlechter. Besser wäre es, zuerst sorgfältig und gemeinsam mit anderen über eine effektive Vertriebsstrategie nachzudenken. Diese beginnt immer mit einer möglichst exakten Analyse.

Was sind eigentlich die Erfolgsfaktoren im Vertrieb?

An erster Stelle steht sicherlich eine schriftlich formulierte Vertriebsstrategie, den Umsatzeinbrüche sind fast immer eine Folge einer falschen strategischen Ausrichtung. Die Vertriebsstrategie soll aber kein wissenschaftliches Werk sein, sondern allgemein verständlich als „Gebetbuch“ im Vertrieb und im Marketing genutzt werden.

An zweiter Stelle folgt eine genaue Kenntnis des Zahlenwerks rund um die Kunden des Unternehmens, die im Vertriebs als Arbeitsmittel verfügbar sein sollten. Wer sind die A-Kunden? Welche B-Kunden können zu A-Kunden entwickelt werden? Wie hoch sind die Deckungsbeiträge? Bei welchen Kunden bestehen ungenutzte Auftrags- und Umsatzpotenziale?

Insgesamt gibt es rund 20 wichtige Erfolgsfaktoren, die der Vertrieb im Konkurrenzdruck erfüllen sollte. WMC Wendeler Marketing Consulting hat die Checkliste „Vertriebsanalyse“ entwickelt, womit jeder Unternehmer und jede Führungskraft schnell und einfach die Stärken und Schwächen des eigenen Vertriebs ermitteln kann.

Die Checkliste „Vertriebsanalyse“ kann hier kostenlos heruntergeladen werden:

<http://wemarcon.de/de/checklisten/vertrieb/checkliste-vertriebsanalyse/>

Portrait

Über WMC

Wir beraten und unterstützen Inhaber und Führungskräfte kleiner und mittlerer Unternehmen im Marketing und Vertrieb. Mit langjähriger Erfahrung im Management, Marketing und Vertrieb sind wir Berater, Sparringspartner und Helfer bei der Lösung spezieller Aufgaben.

News-ID: 881166 • Views: 999 (Stand: 31.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/881166/Reisen-und-Speisen-Probleme-im-Vertrieb.html>