



Vertrieb, System & Controlling



cobra CRM PRO 2015 - [Demodaten Pro (Ansicht: System:cobraDemo)]

Adresstabelle | Bearbeiten | Geräte / Service | Seminare | Aktivitäten | Berichte

Haupt | Erfasst am: 17.05.2007 15:47:43 | Erfasst von: Franziska | Geändert am: 01.02.2015 09:02:26 | Geändert von: Bernd

Detail

Firma: Altenkirchen EDV GmbH
 Abteilung: Herr
 Titel: Dr.
 Vorname: Karl
 Nachname: Klönen
 Position: EDV - Leiter
 Straße: Am Hochkreuz 35
 Land/PLZ/Ort: D 79871 Eisenbach
 Briefanrede: Sehr geehrter Herr Dr. Klönen, Staat:

Zusatzinformationen

Kundennummer: Mitel
 Gebiet: Paula Lopez
 Betreuung seit: 10.10.2005
 Firmengröße: 50 bis 99 Mitarbeiter
 Jahresumsatz: 500.000 bis 2,5 Mio
 Potenzial: 70
 Priorität: Kunde
 Wamfeld: keine Briefe
 keine E-Mails
 Status:

Notizen

Wichtiger Kunde und hilfsbereiter Ansprechpartner.
Bitte immer mit Titel ansprechen!

2015	620
2014	539
2013	384
2012	>200
2011	>100

Kommunikation

Telefon: 07374 / 27103-0
 Telefon direkt: 07374 / 27103-23
 Mobil:
 Sklope:
 Telefax: 0049-7374-27110
 E-Mail 1: Dr_Karl.Klönen@t-online.de.ap
 E-Mail 2:
 Webseite: www.altenkirchen-edv.de.ap

Private Infos

Telefon privat: 07374 / 66634
 Mobil privat: 0160 / 9472349
 E-Mail privat: Dr_Karl.Klönen@t-online.de.ap
 Telefax privat: 07374 / 66633
 Geburtstag: 14.10.1970
 Geburtstagskarte:
 Weihnachtskarte:
 Newsletter: Nur Text

Kontakte | Bearbeiten | Social Media

32 Datensätze | Kein Filter aktiv | Filterliste

Dokument	Art	DatumErfasst	PersonErfasst	Bemerkung
P		31.01.2015	Bernd	Nachbesprechung
...		24.01.2015	Bernd	Infomaterial
P		13.01.2015	Bernd	Besprechung auf dem Kongress 2015 in Wiedensahl, Besprechungsprotokoll und Skizzen finden sich im A...
P		12.01.2015	Bernd	Angebot für eine Security-Lösung
P		06.01.2015	Bernd	Treffen auf der Messe für Datensicherheit
T		05.01.2015	Bernd	Besprechungstermin vereinbart
...		22.12.2014	Bernd	Weihnachtskarte erhalten
...		17.07.2014	Petra	Newslatter August
...		10.06.2014	Bernd	Bestellung 13-927
...		04.06.2014	Bernd	Nachfrage zum Angebot 13-927
...		18.03.2014	Patrick	Schulungstermine zugeschickt

Stichwörter

Event, Hausmesse
 Fachmesse, 2011
 Fachmesse, 2012
 Fachmesse, 2013
 Fachmesse, 2014
 Fachmesse, 2015
 Fachmesse, 2016
 Kundenart, Kooperation
 Marketing, Werbekaktion
 Serienmail, Infomaterial erfolgreich 2015.05.14
 Weihnachten, Karte

Bemerkung | 0 Nebenadressen | 32 Kontakte | 0 Zusatzdaten | 11 Stichwörter | 0 Termine | 0 Aufgaben

1000 | 57 | (Suche) | Firma

✓ Menge – System - Qualität



✓ Personal

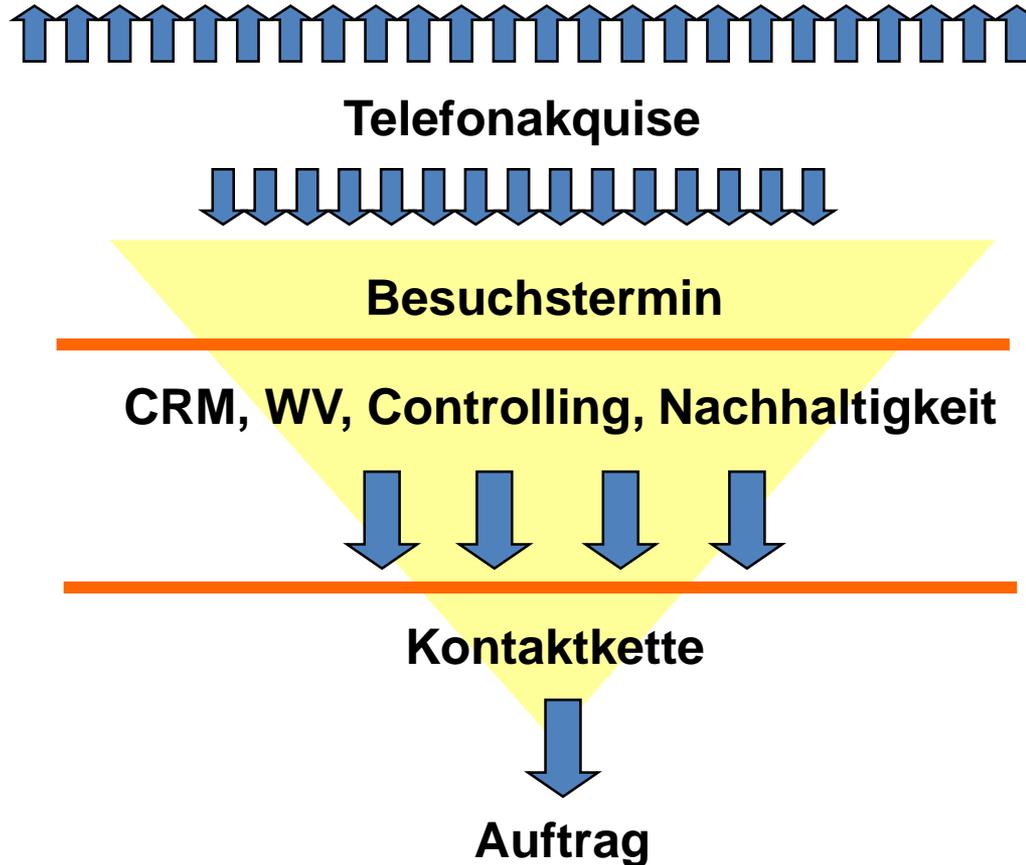
✓ Menge

✓ System

✓ Qualität

✓ Führung

✓ Menge-System-Qualität



Menge

Brutto/Netto

System

Qualität

✓ CRM - Quantität



- ✓ Anzahl Adressen > 1500
- ✓ Anzahl Interessenten
- ✓ Anzahl ehem. Kunden
- ✓ Branchen definieren – Gerdas Gardinenstudio, Friseure,....

✓ CRM – Qualität = Controlling



- ✓ Status AP - mit wem redet man
- ✓ Kontaktart
- ✓ Ergebnisse
- ✓ Trefferquoten
- ✓ Wiedervorlagen

✓ CRM – Qualität = Controlling



✓ Anzahl Adressen:

- Mit/Ohne Status
- Mit/Ohne Kontakt
- Mit/Ohne Branche
- Mit/Ohne Berufe

✓ CRM – Qualität = Controlling

Definition Status A / B / C / D

- ✓ Firmengröße?
- ✓ Umsatzpotenzial?
- ✓ Bedarfe – Besetzbarkeit?
- ✓ Preis?
- ✓ Entfernung zur NL – sonst. Kosten?
- ✓ **Einheitlich für alle**

✓ CRM – Qualität = Controlling



Der Status gibt die Kontaktintervalle vor

- ✓ A Status mindestens alle 2 Monate
- ✓ B Status mindestens alle 4 Monate
- ✓ C Status mindestens 2 x jährlich
- ✓ D Status keine aktive Akquisition – ggf. Status überprüfen
- ✓ **Ehemalige Kunden** mindestens alle 3 Monate - persönlich

✓ Reporting vs. Controlling

✓ Reporting = Viele für Einen



✓ Reporting vs. Controlling

✓ Controlling = Einer für Viele



✓ Reporting vs. Controlling



Bediener		Neukundentelefonate Netto								Treffer-Quote = Besuchstermin										Priorität AP		
		Gesamt	K	A	B	C	D	F	Ohne	Gesamt	K	A	B	C	Prio1	Prio2	Prio3					
VC001	Andrea	188	0	31	144	1	0	10	2	17,6%	33	#DIV/0!	0	9,7%	3	20,1%	29	100,0%	1	75,5%	12,8%	9,0%
VC003	Annette	244	2	92	133	16	1	0	0	22,1%	54	0,0%	0	20,7%	19	23,3%	31	25,0%	4	50,0%	14,8%	34,8%
VC004	Janina	142	2	51	78	11	0	0	0	25,4%	36	0,0%	0	19,6%	10	29,5%	23	27,3%	3	45,8%	9,9%	43,7%
VC005	Lisa	162	35	36	50	12	10	19	0	29,6%	48	28,6%	10	30,6%	11	34,0%	17	16,7%	2	74,7%	19,8%	4,3%
VC006	Cem	131	0	15	98	17	1	0	0	38,2%	50	#DIV/0!	0	53,3%	8	38,8%	38	23,5%	4	67,2%	22,1%	9,2%
VC009	Thomas	138	14	41	83	0	0	0	0	27,5%	38	14,3%	2	17,1%	7	34,9%	29	#DIV/0!	0	82,6%	5,8%	11,6%
VC015	Michael	307	1	55	216	23	12	0	0	10,7%	33	0,0%	0	10,9%	6	10,6%	23	17,4%	4	78,2%	14,7%	5,9%
Summe		1312	54	321	802	80	24	29	2	22,94%	292	22,2%	12	20,2%	64	24,7%	190	22,5%	18	69,7%	14,6%	18,7%

✓ Systeme & Controlling



- ✓ Was stelle ich zur Verfügung und wie stelle ich die Nutzung sicher.
- ✓ Wissenstransfer.
- ✓ Messbarkeit sicherstellen, was will ich messen?
- ✓ Controlling, kein Reporting. Seien Sie nicht der Zeitdieb Ihrer Mitarbeiter.
- ✓ Konversionsraten zu Telefon, Besuchen, Bewerbern, etc.
- ✓ Transparenz fördert den Wettbewerb und sortiert Schlechtleister aus.
- ✓ Nachhaltigkeit.

✓ Führung im Vertrieb

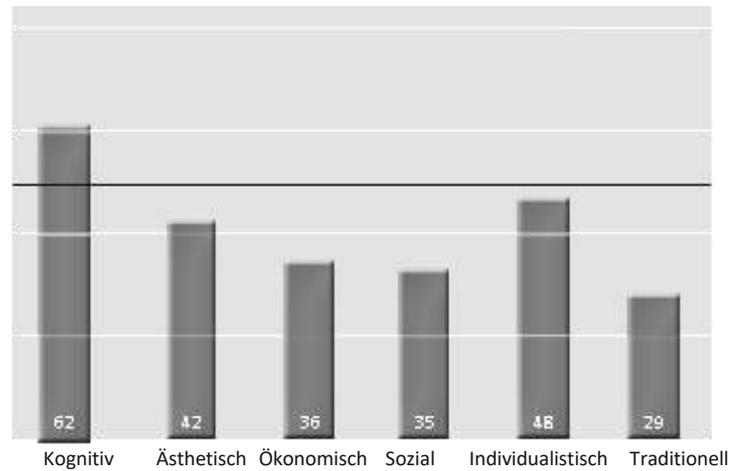


- ✓ Ist Ausdauersport und kein Selbstläufer.
- ✓ Vertriebsleitung (kein „Spielertrainer“)
- ✓ Muss auf die Motive der Mitarbeiter angepasst sein.

Kognitiv – Ästhetisch – Ökonomisch – Sozial – Individualistisch - Traditionell

- ✓ Konsequenz, Regeln, Rituale

✓ Führung im Vertrieb - Motive

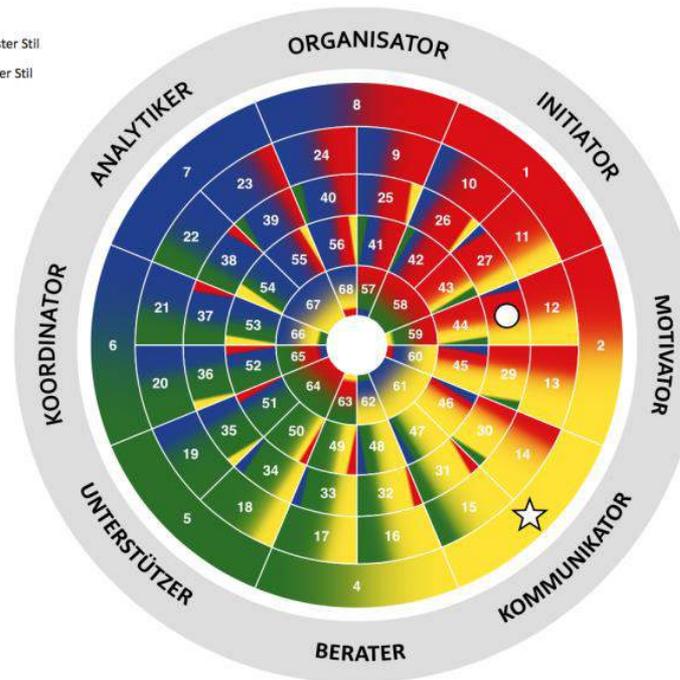


✓ Job-Benchmark vs. Mitarbeitertypen

Angepasster Stil : **Kommunikator**, Position 3

Natürlicher Stil : **Motivator**, Position 28

☆ Ihr angepasster Stil
○ Ihr natürlicher Stil



✓ Personal



- ✓ Für Wachstum brauchen Sie brauchen Verkäufer, keine Berater.
- ✓ Berater überlassen die Kaufentscheidung dem Kunden.
- ✓ Verkaufen heißt: „Menschen motivieren Entscheidungen zu treffen“ & maximale Verbindlich- und Zuverlässigkeit.
- ✓ Farmer & Hunter
- ✓ Verkäufer sind extrovertiert, ziel- & ergebnisorientiert oder menschenorientiert, schwierig in der Führung, keine Teamplayer, unorganisiert (schlampig),
- ✓ Augen auf bei der Personalauswahl.

✓ **Kommen Sie gerne auf uns zu**



Strategie und Training

Schakentalstraße 22
73349 Wiesensteig

Telefon: 0175/8370511

a.walz@vertrieb-richtig-gemacht.de

www.vertrieb-richtig-gemacht.de

Profitask

Mehr Profit. Weniger Aufwand

Der BPO – Spezialist für die Zeitarbeit



Schutterstr. 4/2
77746 Schutterwald



Eberhard-Finckh-Str.10
89075 Ulm

a.walz@profitask.de

www.profitask.de