

Firmenanalyse: Die sieben wichtigsten Faktoren zur Umsatz- und Gewinnsteigerung im Vertrieb - kostenlose Selbstanalyse für KMU's

1. Wie klar ist Ihre Positionierung schriftlich dokumentiert/intern bekannt?



- Geht daraus hervor, worauf Sie/Ihre Firma spezialisiert sind?
- Geht daraus hervor, was Sie/Ihre Firma von Wettbewerbern unterscheidet?
- Haben Sie konkret definierte Wunschkunden und wissen das alle Verkäufer?
- Werden Ihre Wunschkunden konkret und gezielt angesprochen?

|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Wie gut sind Ihre Firma / Claim auf die Wunschkunden ausgerichtet?



- Wie kommt Ihr Sortiment und Ihr Service bei den Wunschkunden an?
- Wie aussagekräftig ist Ihr Claim u. wie erfolgreich sind Ihre Werbeaktionen?
- Wie gut kommt Ihr Verkaufsverhalten und das aller Ihrer Mitarbeiter an?
- Passt Ihr gesamter Außenantritt mit Standort, Verkaufsraum, Schaufenstergestaltung, Verkäufer, Werbung, PKW, Angebotsgestaltung ideal zusammen?

|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Wie bekannt und akzeptiert ist Ihre Positionierung und Ihr Claim bei Ihrer Wunsch-Zielgruppe in Ihrem Einzugsgebiet?



- Wie aussagekräftig, einprägsam und bekannt ist Ihr Claim?
- Werden in Ihrer Werbung, Visitenkarte, Flyer, Webseite, Facebook und Xing-Auftritt, Angebotsgestaltung, etc. die Kundenerwartungen angesprochen?
- Wie gut sind Sie bei allen Ihren potentiellen Wunschkunden bekannt?

|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Wie optimal sind die Rahmenbedingungen für Ihre Verkäufer?



- Wie hilfreich und abschlussorientiert sind Ihre Verkaufsunterlagen/Angebote inhaltlich und visuell für ein Verkaufsgespräch gestaltet?
- Wird darin der Nutzen Ihrer Produkte/Leistungen typgerecht herausgestellt?
- Lohnt es sich für Ihre Verkäufer in Preisverhandlungen hart zu bleiben?
- Wie motiviert und engagiert sind Sie als Verkäufer/Ihre Verkäufer?

|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Wie erfolgreich sind Ihre einzelnen Verkaufsstrategien?



- Wie regelmäßig suchen Sie nach neuen Verkaufsstrategien für . . .
- die Erschließung neuer Zielgruppen oder neuer Märkte?
 - den weiteren Ausbau Ihrer Umsätze bei Ihren Top-Kunden
 - das Aufgreifen neuer Trends und die Erfolgssicherung in der Zukunft?
 - den Einsatz der neuen Medien (Sozial Media)?

|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

6. Wie professionell betreiben Sie Personalauswahl?



- Haben Sie aus Kundensicht nur gute und sehr gute Mitarbeiter/Verkäufer?
- Wie gut ist Ihre Trefferquote bei Neueinstellungen? Fluktuation unter 10 %?
- Welche professionelle Tools (Potentialanalyse, externe Personalprofis, Assessment Center) setzen Sie bei der Personalauswahl ein?

|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. Wie kompetent sind alle Ihre Verkäufer in typgerechtem Verkaufen?



Der Markt, die Wettbewerber und die Kunden verändern sich immer schneller. Deshalb kommen immer rascher neue Aufgaben auf die Unternehmen/Verkäufer zu!

- Wie gut beherrschen Ihre Mitarbeiter **typgerechtes Verhalten/Verkaufen**?
- Wie professionell und kundenorientiert sind Ihre Mitarbeiter beim Telefonieren, Service und Zusatzgeschäfte und im Verkaufsgespräch?
- Wie Abschluss-orientiert und -sicher sind Ihre Verkäufer?

|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 - 5 = dringender Handlungsbedarf
6 - 7 = klarer Handlungsbedarf
8 = überlegenswert
9 - 10 alles in Ordnung, sehr gut

Gerne können Sie die Vertriebsanalyse zur Selbstanalyse mit meinen Kontaktdaten an befreundete Unternehmer weiterleiten. Auf Wunsch erstelle ich auf dieser Basis auch eine professionelle kostenpflichtige Fremdanalyse und erarbeite konkrete Vorschläge zur Optimierung und Gewinnsteigerung.