

**5 Ansätze, die ich in
meinem
Vertriebsleben heute
anders mache...**

und damit erfolgreicher bin!

LIME GO

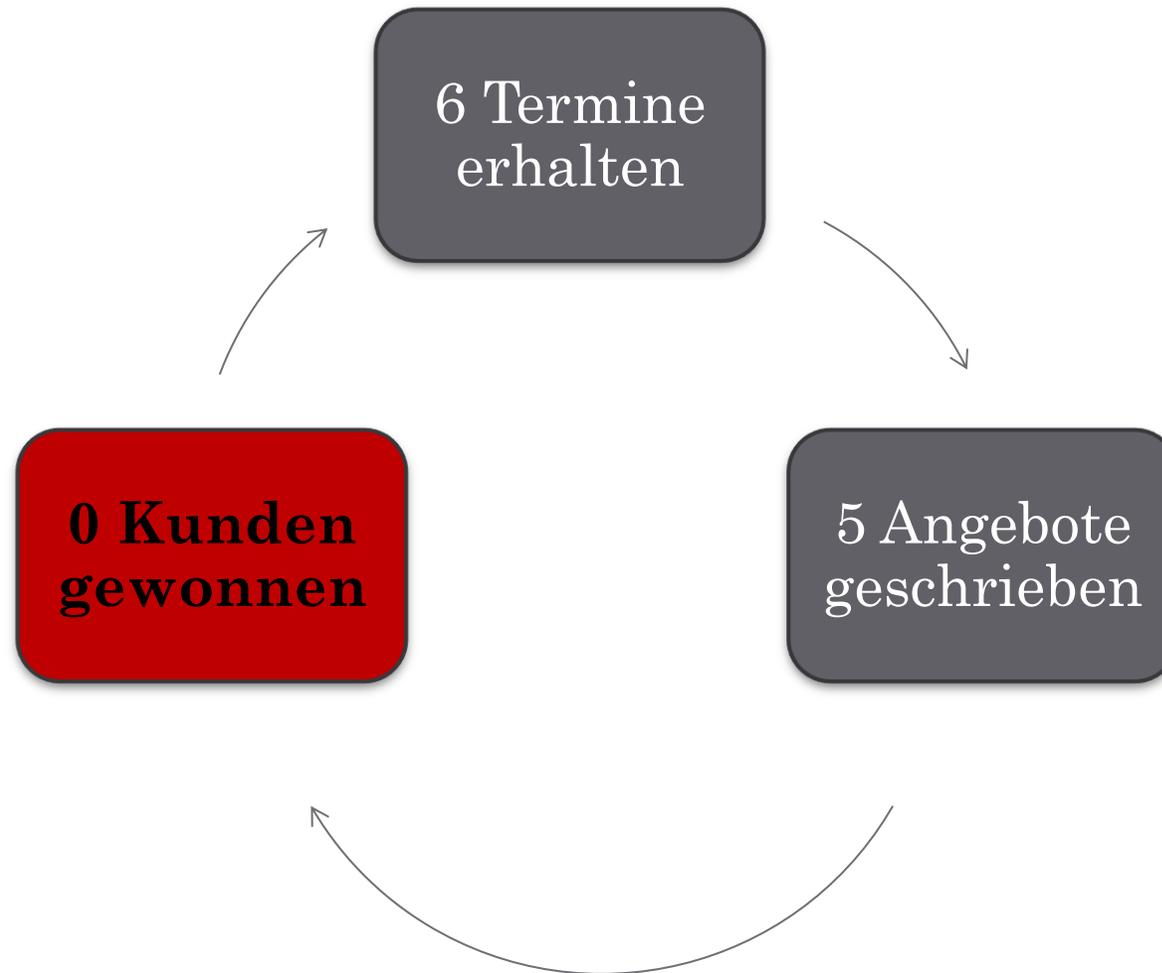
Terminengenerierung via Call-Center

Idee:

- Neukundengewinnung im Adresseinkauf und Erstkontakt durch externes Call-Center
- Ziel >25 Neukunden mit einem möglichen Jahresumsatz von über 12.000 Euro
- 5.000 qualifizierte Adressen eingekauft
- Mehrseitiges Briefing für 2 Call-Center-Agents erstellt



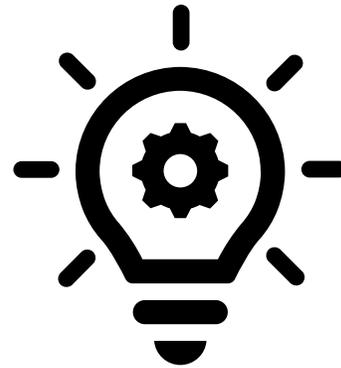
Ergebnis?



LIME GO

Erkenntnis

- Keine Call-Center mehr beauftragen
- Gezielte warme Akquise mit eigenem Team
- Fokus auf intensive Bestandskundenpflege und strategisches Networking



Networking beim Business Frühstück

Idee:

- Regionale Neukunden gewinnen durch Bewerbung beim lokalen Chapter
- Zwei Jahre lang einmal pro Woche morgens von 06:30 Uhr bis 09:00 Uhr teilgenommen
- Pflichtveranstaltung



Ergebnis?

44 Schlaflose Nächte

66 nutzlose und sinnfreie Gespräche

86 Mal schlechten Filterkaffee getrunken und langweiliges Convenience Food gefrühstückt

18 Neukunden, davon bestellen nur 4 noch regelmäßig

1 Lieferanten für Werbetechnik

Bekanntheitsgrad rund um Gelsenkirchen gesteigert



Erkenntnis

- Frühstückszeit ausschließlich mit Familie oder Freunden genießen
- Vor der Arbeit aktiv werden mit Sport oder direkt produktiv ins Büro starten



LIME GO

Coaching durch externe Vertriebstrainer

Idee:

- Durch Coaching und Training eine bessere Performance und mehr Erfolg im Vertrieb sowie im Geschäftsleben erzielen
- Diverse Veranstaltungen von Vertriebsgurus und anderen Trainern besucht
- Einzel- und Gruppencoaching und Workshops gebucht



Ergebnis?

Einige Ideen konnten wir tatsächlich umsetzen und helfen uns weiter

Viele Methoden & Techniken wiederholen sich und werden voneinander kopiert

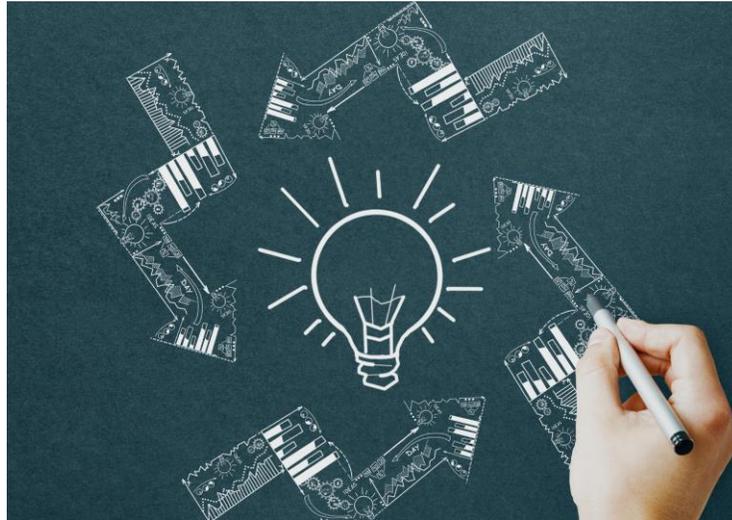
Manche Mitarbeiter sind resistent für Coaching und Training

Nicht jedes Training würde ich nochmal buchen

Viele Trainer wenden dieselbe Technik für alle Kunden an „one size fits all“

Erkenntnis?

- Ausschließlich gezielte, empfohlene Schulungen bei ausgewählten Trainern oder Beratern
- Fokus auf individuelle Weiterentwicklung statt allgemeiner Standardlösungen



Umsatzsteigerung durch Einkauf von Druckprodukten

Idee:

- Durch den Einkauf und Wiederverkauf von größeren Mengen im Offsetdruck eine gute Marge erzielen ohne dass unsere Produktion überlastet wird
- Produkt über Empfehlungen bei größerem Offsetdrucker angefragt
- Auftrag erhalten, Druckabnahme erfolgreich -> mit gutem Gefühl zurück ins Büro gefahren



Ergebnis?

Keine oder falsche Rückmeldungen vom Lieferanten bekommen

Persönlich mehrere Teil-Auslieferungen durchgeführt

Schriftliche Abmahnung vom Kunden-Geschäftsführer per Einschreiben wegen Lieferverzug

Einen total verärgerten Neukunden mit Potenzial verloren

Einer der schlimmsten Aufträge meiner Karriere



Erkenntnis?

- Bestellungen ausschließlich bei vertrauensvollen Partnern
- Priorität auf langfristige, stabile Geschäftsbeziehungen statt kurzfristiger Schnäppchen
- Die eigenen Stärken gezielt einsetzen und im Zweifel lieber einen Auftrag ablehnen, als fremd einzukaufen



Keinen Vertrieb zu machen

Ausgangssituation:

- Hoher Krankenstand
- Urlaubsvertretung
- Engpass in der Produktion
- Eigenes Mustermaterial, Karten und Broschüren sind noch nicht fertig
- Aufgaben ohne direkten Kunden oder Vertriebsansatz



Ergebnis?

Bestandskunden bestellen weniger

Neukunden-Geschäft läuft schleppend oder bleibt aus

Torschlusspanik und überhastete Aufholjagd



Mein persönliches Vertriebsfazit:

- ✓ Vertrieb ist kein Sprint sondern ein Marathon oder Ultralauf
- ✓ Gerade im Mittelstand und bei kleineren Betrieben ist eine reine Trennung schwer
- ✓ Keinen Vertrieb und kein Marketing zu machen ist der größte Fehler den man machen kann

Deshalb:

- ✓ Realistische Ziele definieren, die eigenen Stärken gezielt nutzen
- ✓ Gleichzeitig offen für neue Wege sein
- ✓ Mit Höflichkeit, Hartnäckigkeit und einer helfenden Haltung zum Erfolg



**Suchen Sie die Kunden
die zu Ihnen passen.**

**Bringen Sie Ihre Kunden
zum strahlen und
verwandeln Sie die Kunden in
begeisterte Botschafter
Ihrer Leistungen 😊!**

