

## Cross Selling – Umsatzpotenziale ausschöpfen

Das Umsatzpotenzial mit bestehenden Kunden wird nicht richtig ausgeschöpft, obwohl die harte Akquise des Kunden schon geschafft ist. Erfolgreiche Produkte werden von guten Kunden ignoriert. Der Vertriebsaufwand ist zu hoch.

Die Cross Selling Methode adressiert dies – **schnell und effektiv** – für Unternehmen mit starkem Produktportfolio, das eine breitere Kundenbasis verdient.

### Zielsetzung und Ergebnis

#### Verkauf verfügbarer Produkte an bestehende Kunden

- die Abschlusswahrscheinlichkeit ist in dieser Kombination am höchsten,
- der Aufwand für die Überzeugung ist geringer als bei Neukundenakquise und
- Fähigkeiten in Produktion, Service, Liefertreue und Qualität sind bereits vorhanden.

#### Unmittelbare Umsetzung der Empfehlungen

- Umsatzwachstum durch Abschluss-optimierte Kundenaktionslisten,
- Aufbau von Marktintelligenz für Kunden, die einzelne Produkte nicht kaufen
- und Vertriebsmotivation durch Erfolg bei reduziertem Aufwand.

### Angebot und Umsetzung

Drei pragmatische Schritte, die gemeinsam mit der Geschäft-/Vertriebsleitung und dem Finanzbereich umgesetzt werden.

Sie entscheiden nach jedem Schritt auf Basis der Ergebnisse über die Fortführung des Projektes.

#### 1. Potenzial-Analyse

Welche Chancen bieten sich für mein Unternehmen?

- Tag
- 0 Bereitstellung der Daten, d.h. Produktumsatz je Kunde
  - 1 Aufbereitung und Erstellung der Potenzial-Analyse
  - 2 Information der Vertriebsführung mit konkreten Aktionen und Umsatzzielen (anonymisiert)

**Entscheidung Pilot (ja/nein)**

Tag 0 bis 2

**Preis: 420 €**

Basisanalyse (anonymisiert) für bis zu **250 Kunden** und **50 Produkte**

Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. / Reisekosten nach Aufwand

#### 2. Pilotierung

Wie kann die Methode effektiv eingeführt werden?

- Tag
- 3 Validierung und Firmenspezifische Anpassungen
  - 4 Erstellung Aktionslisten Pilotierung
  - 5 Schulung Pilot-Vertriebsmitarbeiter
  - 6-15 **Pilotphase [erste Umsätze!]** mit Coaching der Vertriebsführung
  - 16 Erfolgsmessung
  - 17 Information Vertriebsführung **Entscheidung Roll-Out (ja/nein)**
  - 18 Erneute Validierung /Anpassung
  - 19 Erstellung Aktionslisten
  - 20 Schulung Vertriebsmitarbeiter

Tag 3 bis 20

**4.420 € + Umsatzbeteiligung**

2,4% des Umsatzwachstums innerhalb der ersten 12 Monate

#### 3. Implementierung

Umsatz- und Ergebniswachstum

- Weitere Vertriebsschulungen, bspw. für gestaffelten Roll Out
- Coaching der Vertriebsführung über die Pilotierung hinaus
- Laufende Begleitung für Reporting, Analyse und Aktionslisten
- Ergänzung der Analysen um Produkt-/Lösungskombinationen
- Breitere Anwendung des Instruments für den Mitarbeiter-Einsatz
- Integration Produktmanagement, Customer Service, Logistik, etc..

ab Tag 21

**ab 375 €/Monat**

individuelle Vereinbarung nach Bedarf

Mit diesem Angebot realisieren Sie die Umsatzchancen mit bestehenden Kunden und Nutzen das Potenzial Ihres Produktportfolios.

**Starten Sie JETZT und sprechen Sie uns an.**

Kontaktdaten

Datum & Unterschrift

---



---

