

## Mit Vertriebsergebnissen die Kreditlinie sichern und Zukunft aufbauen

**Es ist unangenehm mit dem Kundenbetreuer darüber zu sprechen, dass die Kreditlinie in Gefahr ist. Da geht es oft gleich um die Existenz der Firma. Schnelles Handeln ist gefordert und fällt meist schwer, weil die Situation komplex und nicht einfach zu lösen ist. Starke Vertriebsergebnisse sind ein solider erster Schritt, machbar und zielführend. Cross Selling liefert das.**

Wenn eine Kreditlinie in Gefahr gerät, muss sofort gegengesteuert und durch die richtigen Maßnahmen der Kreditgeber zur weiteren Zusammenarbeit bewegt werden.

Für eine Bank als Kreditgeber steht die Risikominimierung im Vordergrund. Die Freiheitsgrade der Mitarbeiter sind stark begrenzt, so dass nur Ergebnisse und glaubwürdige Aktionspläne in der Bank-internen Diskussion helfen. Es muss vermieden werden, dass der Bank-Prozess die Kontrolle über das Schicksal Ihrer Firma übernimmt.

Am hilfreichsten ist es, nachhaltig Umsätze zu steigern und damit das Vertrauen in das Unternehmen (und den Unternehmer / die Unternehmerin) zu stärken.

Neue Kundenakquisitionsprogramme oder Produktentwicklungen dauern hierfür zu lange.

Aber Bestandskunden können i.d.R. umfassender mit verfügbaren Produkten und Services bedient werden.

Wie macht man das kurzfristig, also: Jetzt? Man konzentriert sich auf die bestehenden Kunden und die verfügbaren Produkte. Für diese analysiert man die Cross Selling Möglichkeiten, d.h. welche Kunden könnten weitere Produkte aus dem Angebot kaufen. Mit der richtigen Aufbereitung wird schnell deutlich,

wo die größten Chancen liegen, denn nicht alle Kunden werden alle Produkte kaufen (wollen) und nicht alle Möglichkeiten können bearbeitet werden.

Diese Chancen werden als Kunden-Aktionslisten für jeden Vertriebsmitarbeiter aufbereitet. Er braucht kein zusätzliches Marketing und keine Rabattaktionen, nur die Sicherstellung, dass geliefert werden kann. Kurze Schulung des Vertriebs und los geht's.

*Risikoreduktion durch kurzfristige Umsatzsteigerung als Basis für weitere Unterstützung der Kreditgeber.*

Im Ergebnis wird kurzfristig Umsatz (und Marge) erzielt. Wie das geschafft wurde, ist einfach zu kommunizieren und nachzuvollziehen. Dies sollte schon zu Beginn mit dem Kreditgeber besprochen werden, so dass Vertrauen

geschaffen wird und dieser für die internen Diskussionen "etwas in der Hand hat". Die laufende Ergebnisinformation ist dann natürlich ebenso ratsam wie wichtig.

Und auch die Mitarbeiter werden begeistert sein: Der Vertrieb weil Erfolg einfach wird und alle anderen, weil Ergebnisse Sicherheit bringen und die Zukunft greifbar wird.

### Angebot für Sie:

Wir helfen Geschäftsführern, mit bestehenden Kunden profitables Umsatzwachstum zu generieren – auch gerade dann, wenn sie unter Druck stehen.

Mit 30 Minuten Ihrer Zeit können wir einen Anfang hierfür machen und besprechen, wie stark die Methode für Ihr Unternehmen wirkt.