

Sie stehen unter Druck. Nach einer Übernahme, wollen die neuen Eigentümer Ergebnisse. Die Bank sieht Ihre Kreditlinie in Gefahr. Ein Kundenausfall belastet das Firmenergebnis erheblich. Drei sehr unterschiedliche Szenarien, denen sich weitere zufügen lassen – und alle brauchen Ergebnisse durch Ihr konsequentes Handeln.

Mit verfügbaren Produkten und Services bei bestehenden Kunden Umsatzwachstum erzielen. Diese Chance wird wider Erwarten oft nicht genutzt. Wenn von außen Druck auf das Unternehmen ausgeübt wird, bietet Cross Selling einen schnellen Weg, um sich "Luft zu verschaffen".

Aus einer Analyse der Umsätze nach Kunde-Produkt-Kombination für die letzten zwölf Monate kann das Cross Selling Potential abgeschätzt werden – über 10% Umsatzsteigerung sind machbar.

Wichtig ist hierbei ein Produktangebot, das für die bestehenden Kunden genutzt werden kann. Bei 20 Produkten und 75 Kunden, bestehen schon 1.500 Möglichkeiten, die nach Erfolgswahrscheinlichkeit priorisiert und in Kundenaktionslisten mit 20 bis 30 Aktionen je Mitarbeiter direkt aus dieser Analyse überführt werden.

Die Umsetzung kann sofort nach 45-60 Minuten Information und Schulung der Vertriebsmitarbeiter beginnen. Mit den ersten Vertriebsergebnissen erfolgt eine Einbindung in die laufende Führung und Ergebniskontrolle der Vertriebsmitarbeiter.

Das Ganze lässt sich innerhalb einer Woche umsetzen. Dafür braucht es von dem Unternehmen die Umsatzdaten je Kunde und Produkt, zwei Stunden Zeit für Erklärungen der Produkt-/Service-Besonderheiten und den Entscheidungswillen des Unternehmers / der Unternehmerin.

Der Vertriebs Erfolg ist dann eine Frage von Tagen und Wochen (und nicht von Monaten und Quartalen).

Diese schnelle Umsetzung ist in den genannten kritischen Situationen entscheidend, denn der Druck muss konstruktiv in Aktionen kanalisiert werden, statt die Arbeit zu lähmen.

Aufträge, Umsätze und Marge sind Ergebnisse dieser Methode. Sie können intern und extern nachvollziehbar, d.h. glaubwürdig erklärt werden. Damit schaffen Sie Vertrauen und gewinnen Zeit für ergänzende Maßnahmen.

Zusätzlich erhalten Sie wichtiges Feedback von den Kunden, die dann doch (noch) nicht Ihr Produkt kaufen wollen, so dass Sie darauf mit passenden Angeboten reagieren können.

Der Vertrieb bekommt eine Hilfestellung, um erfolgreicher zu sein, was Frustration und Kosten spart und motiviert, mehr davon umzusetzen.

Und die Zukunft sieht wieder gut aus.

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 zusammen besprechen, wie stark die Methode für Ihr Unternehmen wirkt.

Die Cross Selling Methode ermöglicht glaubwürdige Vertriebsergebnisse, wenn sie am dringendsten gebraucht werden.