

**Der finanzielle Druck steigt, weil bspw. ein Projekt nicht funktioniert und hohe Kosten verursacht hat, ein Großkunde abgesprungen ist oder steigende Rohmaterialpreise an der Marge nagen. Dies erfordert vielfältige Maßnahmen. Die erste Aktion: Umsatzsteigerung. Dies stärkt direkt die Geschäftsbasis und baut für die weiteren notwendigen Diskussionen eine solidere Position auf.**

Ein Turnaround ist keine angenehme Geschichte, selbst wenn die Situation noch nicht Existenz bedrohend ist. Die Gründe für die Probleme sind meist vielfältig und müssen entsprechend differenziert angegangen werden – strategische Ausrichtung, Produktentwicklung, Güte des Projektmanagements, Effektivität der Produktion und Logistik, Qualitätsniveau usw. usf.

Das alles braucht Zeit, die nicht vorhanden ist.

Ihre Chance, diese Zeit zu gewinnen, liegt darin, den Umsatz zu steigern. Die Vertriebsergebnisse schaffen finanzielle Entlastung und geben allen Beteiligten einen positiven Zukunftsausblick.

Wenn man mit oder in einem Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten arbeitet, dann steht die Frage der Zukunftsfähigkeit immer im Raum. Und die Antwort darauf hängt zu einem guten Teil davon ab, wie die Umsatzentwicklung verläuft. Wenn Kunden die Produkte des Unternehmens kaufen, ist ein entscheidender Schritt getan.

Mit der Cross Selling Methode kann dieses Umsatzwachstum schnell und günstig erreicht werden.

Sie bezieht sich auf Ihre Bestandskunden und verfügbare Produkte, Ihr Vertriebsteam weiß, wie diese zu verkaufen sind, Ihre Kunden kennen Sie und vertrauen Ihnen.

Deshalb kann sie direkt umgesetzt werden.

Im Kern geht es darum, Klarheit darüber zu schaffen, welche Kunden mehr von Ihrem Produkt- und Serviceangebot kaufen wollen. Dies wird analysiert und sichtbar gemacht, dann in konkrete Kundenaktionspläne überführt und durch Gespräche mit dem Kunden umgesetzt (= Aufträge / Umsätze).

Das kann und muss dann natürlich parallel zu den anderen notwendigen Maßnahmen geschehen, die meist nicht den Vertrieb betreffen. Und natürlich kommen dann Schritte für die Ausweitung des Kundenbestands hinzu.

Als erstes geht es aber darum, mit einer schnellen und deutlichen Umsatzsteigerung Zeit für die Sicherung des Unternehmens zu gewinnen.

Cross Selling ist hierfür ein entscheidender Baustein, weil die Methode direkt die Ergebnisse liefert, die Sie brauchen.

### 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.

*Umsatzwachstum ist für den Turnaround das „A und O“ – Cross Selling liefert das schnell und günstig.*