

! Vertrieb =  
Zusammenspiel Verkauf  
und Distribution

👍 Verkauf (follow-up)

- Personalplanung / Jobs
- Motivationsplanung
- Verkaufshilfen
- Arten des Verkaufsgesprächs
- Stufen des Verkaufsgesprächs
- Fragetechniken und Fragetaktik
- Verkaufsschulung

- 1. Situationsanalyse
  - Kundenbindung
  - Kundenzufriedenheit
  - Personelles
  - Image
- 2. Ziele
  - Qualitative
  - Quantitative
    - Umsatz
    - Absatz
    - Anzahl Kunden
    - Umsatz pro Kunde
    - Marktanteile
    - Deckungsbeiträge

- 3. Strategie / 6 Subvariablen
  - Kundenselektion
  - Produktselektion
  - Kontaktqualität
  - Kontaktquantität
  - Kontaktperiodizität
  - Feldgrösse

- 4. Primäre Verkaufsplanung
  - welche Verkaufsprozesse sollen mit welchen Prozesspartnern wann und wo stattfinden?
  - Kuchen- und Blattprinzip
  - Zeit-/Tourenplanung
  - Verkaufsstufenplan

- 5. Sekundäre Verkaufsplanung
  - Verkaufsorganisationsplan
  - Verkaufshilfeplan
  - Entlohnungs- und Motivationsplan
  - Personal- und Ausbildungsplan

- 6. Budget
- 7. Kontrolle

📝 Verkaufskonzept

Vertrieb / Verkauf  
[www.marketingfox.ch](http://www.marketingfox.ch)

🏠 Verkauf-Grundlagen

- Instrument des Kommunikations-Mixes
  - Bedeutung: einen potentiellen Kunden von den Vorteilen eines Produktes oder einer Dienstleistung zu überzeugen
  - Deckungsbeitrags- und Margenziele
  - Kontaktziele
  - Kontaktqualität
    - Argumente
    - Haltung und Auftritt Verkäufer
    - Verwendung von Hilfsmittel
    - Kontaktdauer
  - Motivationsziele
  - Personenziele
- Funktionen
  - Akquisition
  - Goodwill
  - Lieferung
  - Auftragsabwicklung
  - Absatzförderung
  - Information
  - Reklamation
  - Kundennähe
- Kontaktarten
  - Feldverkauf (Verkäufer geht zum Kunden) → Kundenbesuch
  - Platzverkauf (Käufer geht zum Verkäufer) → Ladenverkauf, Automatenverkauf, Sonderverkauf, Selbstbedienung
  - Telefonverkauf (Callcenter)
  - Schriftliche Offerte
  - Fahrverkauf
  - Versandhandel (Postverkauf)
- Verkaufsform
  - Persönlich
  - Unpersönlich
- Verkaufsprozessoren
  - Einzelabschlüsse
  - Regelmässige Abschlüsse mit permanenten Kunden