

! 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

welche Verkaufsprozesse sollen mit welchen Prozesspartnern wann und wo stattfinden?

- 4. Primäre Verkaufsplanung
 - 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

🏠 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