

Kompetenzen

Managementberatung

Strategieberatung

Verkauf & Service

Kundenzufriedenheit

Branding & Markenmanagement

Cultural Change

Innovationsmanagement

Das 15plus Systemtraining

Konferenzen/Tagungen

VERKAUF & SERVICE

Das 15plus System

Die Optimierung der Vertriebs- und Marketingeffizienz mit Kennzahlen, Systematik, Disziplin und Motivation

Die Grundphilosophie unserer Arbeit basiert auf der simplen Tatsache, dass jeder Mensch und jede Gruppe mit Systematik, Disziplin und Motivation die Leistung relativ schnell um 15% steigern kann. Das gilt für die sportliche Leistungsfähigkeit, für das Wissen zu bestimmten Themen und natürlich für die Effizienz im Marketing und im Vertrieb.

Auf Basis dieser grundlegenden Tatsache haben wir eine Systematik entwickelt, mit der jedes Unternehmen seine Marketing- und Vertriebseffizienz innerhalb von 12 Monaten um mehr als 15% steigern kann.

Das **15plus System** zeigt, dass Verkaufsmaximierung, Kundenzufriedenheit sowie die Steigerung der Vertriebseffizienz keine Gegensätze sind, sondern sich gegenseitig bedingen und kontinuierlich verbessert werden können.

Als begeisterte Sportler sehen wir viele Analogien zwischen der Leistungssteigerung im Sport und im Vertrieb.

Für jeden Formel-1-Fahrer ist es eine Selbstverständlichkeit, die Telemetrie-Ergebnisse laufend zu überprüfen.

Und auch für jede Vertriebsorganisation gilt, dass nur mit Kennzahlen, präzisen Prozessen, Disziplin und Motivation die Vertriebseffizienz, der Absatz und die Kosten sehr schnell signifikant verbessert werden können.

Deshalb arbeiten wir wie ein Boxenteam im Rennsport. Nur dass wir uns nicht mit der Formel 1 beschäftigen, sondern uns auf die Vertriebs-, Service- und Marketingeffizienz spezialisiert haben. In diesem Feld beherrschen wir aus langjähriger praktischer Erfahrung alle Themen, die für Effizienzsteigerungen relevant sind, wie z. B.



Kompetenzen

Managementberatung

Strategieberatung

Verkauf & Service

Kundenzufriedenheit

Branding & Markenmanagement

Cultural Change

Innovationsmanagement

Das 15plus Systemtraining

Konferenzen/Tagungen

- Strategie
- Optimierung von Vertriebsnetzen
- Organisation & Prozesse
- Business Pläne
- Implementierung von neuen Organisationsstrukturen & Prozessen
- Reporting- & Steuerungstools
 - Entwicklung, Implementierung & Schulung
- Total Cost of Ownership
 - Berechnungen und Online-Tool-Programmierungen
- Entwicklung von Verkaufsargumentationen, z. B. für
 - „Total Cost of Ownership“
 - Übertragung der Markenpositionierung in die Sprache des Vertriebs
- Coaching des Handels
 - Geschäftsführung, Verkaufsleiter, Verkäufer, Verkäuferzertifizierung, Serviceleiter, Service-Mitarbeiter
- Verhaltenstraining und Coaching
- Online-Coaching
- Telefon-Coaching
- Video-Coaching

- 1) Das **15plus System** hat eine hoch motivierende Wirkung, weil es sehr pragmatisch zum Erfolg führt
- 2) Die **15plus Systematik** setzt in vielerlei Hinsicht Veränderungsprozesse in den Vertriebsorganisationen und bei Händlern in Gang, die meistens deutlich über die ursprüngliche Erwartungshaltung hinausgehen.
- 3) Das **15plus System** bedeutet:
 - Motivation und Akzeptanz bei Händlern und dem Außendienst für einen Systemvertrieb, der mit 5 Steuerungsgrößen bis auf die Verkäuferebene arbeitet



Kompetenzen

Managementberatung

Strategieberatung

Verkauf & Service

Kundenzufriedenheit

Branding & Markenmanagement

Cultural Change

Innovationsmanagement

Das 15plus Systemtraining

Konferenzen/Tagungen

- Akzeptanz bei Händlern und Außendienst für ein Reportingsystem, das wöchentlich die Leistungen jedes beteiligten Verkäufers abbildet
- Standardisierung des Trainings durch die Definition von präzisen Bedienungsanleitungen für die wichtigsten Aktivitäten zur Verkaufssteigerung

Muster für die wöchentliche SALES TELEMETRIE-Information für einen Verkäufer				
KW 31	Verkäufer Mustermann			Jahresziel
	Pro Woche	Kumuliert		
1 Auftragseingänge	Ziel 3 Ist 8	Ziel 91 Ist 112		137
2 Abgegebene Angebote	Ziel 10 Ist 15	Ziel 370 Ist 477		530
3 Aktive Kundenkontakte	Ziel 75 Ist 85	Ziel 2.500 Ist 2.400		3.900
4 Kunden/Interessenten in der Verkäuferdatenbank		Ziel 1.200 Ist 1.500		2.000
5 Datenbankqualität: fehlerfrei in %		Ziel 65% Ist 45%		95%
6 Kundenzufriedenheit		Ist 93,2		95,0

Kompetenzen

Managementberatung

Strategieberatung

Verkauf & Service

Kundenzufriedenheit

Branding & Markenmanagement

Cultural Change

Innovationsmanagement

Das 15plus Systemtraining

Konferenzen/Tagungen

4) **Der Handel akzeptiert und beurteilt das 15plus System sehr positiv.**

Originalzitate von Händlern:

- *„Die 15plus Systematik ist keine Theorie, sondern man spürt sofort, dass wir von erfahrenen Vertriebsexperten unterstützt werden.“*
- *„Die Systematik ist sinnvoll und voll akzeptiert.“*
- *„Das Programm ist gut und klar strukturiert.“*
- *„Der Prozessablauf überzeugt. Datenbereinigung und Zeiterfassung sind gute Hilfen.“*
- *„Jetzt kann ich die Verkäufer steuern.“*