

Vertriebs-, Verkaufs- und Marketinganalyse



**Die professionelle Analyse
zur Umsatz- und Gewinn-
steigerung**

Vertriebs-, Verkaufs- und Marketinganalyse

Die Befragung zur Vertrieboptimierung

Grafische Darstellung der Eingabewerte

VMA (N:\Daten\AA-Software\Beispielanalysen\VMA-Beispielanalyse.mdb)

Datei Bearbeiten Ansicht Extras ?

Start Analyse planen Fragebogen planen Fragebogen versenden **Rückläufer erfassen** Standardauswertungen

Fragebogen	Modul	Merkmal	Wert	Turbo
Analyse: Vertriebs-, Verkaufs- und M	1 Vertriebsstrategie	A. Quantifizierung von Absatzmengen	1	T0
Organisation: Bertel AG	2 Vertriebsmanagement	B. Information über Marktposition	5	T1
Abteilung: Verkauf/MK	3 Vertriebspartner	C. Klare Definition der Zielkunden	3	T2
Teilnehmer: anonym	4 Preispolitik	D. USP bekannt	2	
Datum: 31.12.2005	5 E-Commerce-Strategie	E. Definition Kundengruppen	6	
	6 Informationsmanagement	F. Analyse zusätzlicher Vertriebskanäle	4	
	7 Vertriebskontrolle	G. Planung nach Produkten und Kun...	3	
	8 Wettbewerb	H. Key Account Management	6	
	9 Kundennutzen	I. Auswahl Key Account Manager	6	
		J. Auswahl Schlüsselkunden	6	
		K. Schlüsselkunden-Planung	6	
		A. Quantifizierung von Absatzmengen	1	
		B. Information über Marktposition	5	
		C. Klare Definition der Zielkunden	3	
		D. USP bekannt	2	
		E. Definition Kundengruppen	6	
		F. Analyse zusätzlicher Vertriebskanäle	4	
		G. Planung nach Produkten und Kunden	3	
		H. Key Account Management	6	
		I. Auswahl Key Account Manager	6	
		J. Auswahl Schlüsselkunden	6	
		K. Schlüsselkunden-Planung	6	

Beschreibung

Die Vertriebs-/Verkaufsleitung quantifiziert, welche Absatzmengen es in bestimmten Segmenten absetzen möchte

Bewertungsskala

0 - keine Bewertung abgegeben -
 1 stimme überhaupt nicht zu
 2 stimme nicht zu
 3 stimme teilweise nicht zu
 4 stimme teilweise zu
 5 stimme zu
 6 stimme voll und ganz zu

Kommentare

Positiv Negativ Verbesserungsvorschlag

Summe 45 Max 66 Durchschnitt 4,09 Standardabweichung 1,70

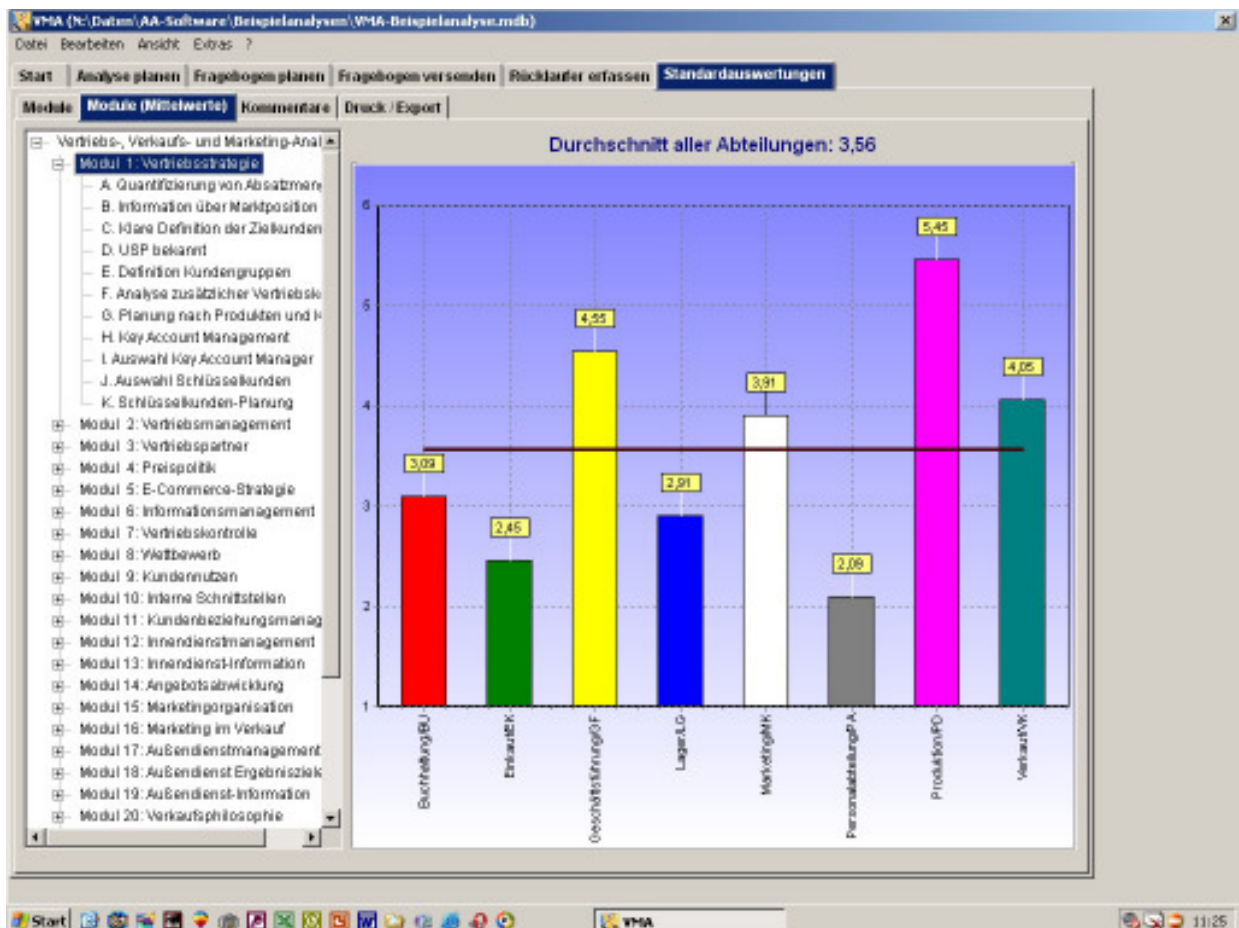
Start VMA 11:23

Vertriebs-, Verkaufs- und Marketinganalyse

28 Module zur Vertriebs-, Verkaufs- und Marketinganalyse:

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| 01 Vertriebsstrategie | 15 Marketingorganisation |
| 02 Vertriebsmanagement | 16 Marketing im Verkauf |
| 03 Vertriebspartner | 17 Außendienstmanagement |
| 04 Preispolitik | 18 Außendienst Ergebnisziele |
| 05 E-Commerce-Strategie | 19 Außendienst-Information |
| 06 Informationsmanagement | 20 Verkaufsphilosophie |
| 07 Vertriebskontrolle | 21 Verkaufsprozess |
| 08 Wettbewerb | 22 Verkaufstechniken |
| 09 Kundennutzen | 23 Neukundenakquise |
| 10 Interne Schnittstellen | 24 Führung im Verkauf |
| 11 Kundenbeziehungsmanagement | 25 Arbeitszufriedenheit |
| 12 Innendienstmanagement | 26 Kollegen |
| 13 Innendienst-Information | 27 Arbeitsorganisation/Zeitmanagement |
| 14 Angebotsabwicklung | 28 Hilfsmittel |

Auswertungsbeispiel



Vertriebs-, Verkaufs- und Marketinganalyse

Der Unterschied bringt den Erfolg!

Im Sport ist der Unterschied zwischen den drei Erstplatzierten nicht sehr groß, aber schon zum zehnten oder fünfzehnten Platz ist die Differenz riesig. Die Verbesserung in vielen Details macht den Erfolg aus und hebt die Besten von der Konkurrenz ab.

In der Wirtschaft verhält es sich oft ähnlich. Die Produkte werden immer vergleichbarer und Umsatzzuwächse sind häufig nur über höhere Rabatte möglich und somit teuer erkaufte.

In Zeiten schwacher Konjunktur und schrumpfender Märkte ist die Erhöhung des Umsatzes mit positiven Deckungsbeiträgen nur möglich, wenn der Vertrieb im Detail verbessert wird. Maßnahmen greifen nur dann, wenn Sie den jeweiligen Engpass im Vertrieb oder im Marketing beseitigen.

Mit insgesamt 28 relevanten Vertriebsthemen analysiert die *implus*-Software genau diesen Engpass, der Ihren Vertrieb möglicherweise daran hindert, bessere Zahlen zu erwirtschaften. Wählen Sie die für Sie wichtigen Vertriebsmodule aus und unterziehen Sie Ihren Vertrieb einem Generalcheck.

Ihre Vorteile:

- Sie erkennen sofort die Schwachstellen und Stärken Ihres Vertriebes.
- Verbesserungsmaßnahmen können am Engpass ausgerichtet werden und bringen schnelle Ergebnisse.
- Sie können Ihre Vertriebsmitarbeiter gezielt schulen und weiterentwickeln.
- Ihr Vertrieb/Marketing wird professionalisiert und lernt in Prozessen zu denken und zu handeln.
- Das Zusammenspiel zwischen Innen- und Außendienst wird auf den Prüfstand gestellt

- Neue Entwicklungen im Vertrieb sind ebenso erhalten, wie der Aspekt der Kundenbeziehungen.
- Schnelle und sichere Analyse des zu entwickelnden Potenzials aus der Sicht der Fach- und Führungskräfte.
- Der Return on Invest wird schnell erreicht.

Vorgehensweise

1. Gemeinsam mit Ihnen legen wir die Module aus dem Fragenbogen auf Ihre spezifischen Gegebenheiten fest.
2. Die Mitarbeiter erhalten Fragebögen und senden diese ausgefüllt direkt an *implus* zurück. Damit ist gewährleistet, dass niemand anders die Fragebögen einsehen kann. Die Fragebögen werden mit dem Abteilungsnamen, aber ohne Namensangabe versehen.
3. *implus* erstellt die Analyse und entwickelt Handlungsempfehlungen für Sie.
4. Wir lassen Sie mit den Ergebnissen nicht alleine, sondern stehen als kompetente Ansprechpartner für die Entwicklung von Maßnahmen zur Verfügung. Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen mögliche Lösungswege und unterstützen Sie bei der Umsetzung.

Mit einer geringen Investition von ca. 30 Minuten Bearbeitungszeit pro Mitarbeiter erhalten Sie wertvolle Informationen über Ihr Unternehmen. Das ist preiswerter als jede von außen angefertigte Expertise, die sich nur auf die harten Zahlen, Daten und Fakten stützt und das Wissen der Mitarbeiter ungenutzt lässt.

Nutzen Sie das Wissen Ihrer Mitarbeiter für Ihre eigenen Entscheidungen.

Nutzen Sie unser Wissen aus über 20 Jahren Beratung, Training und Coaching, welches in *implus*-Analysen eingeflossen ist.

Überreicht von:

GEDAM Managementtools
Georg Dauth
Am Kohlbach 2
D-75056 Sulzfeld
Fon: +49 (0)7269 919408
Fax: +49 (0)7269 911634
g.dauth@gedam.de
www.gedam.de

Kontakt:

implus Trainings AG
CH-9443 Widnau/SG
Fon: +41 (0)71 7223888
g.jantzen@implus.de
www.implus-mitarbeiterbefragung.ch
implus Training & Beratung
D-67157 Wachenheim
Fon: +49 (0)6322 63602
www.implus.de

Produktfamilie *implus* Mitarbeiterbefragungen:

- Führungs-Performance-Analyse 360°
- Team-Performance-Analyse
- Organisations-Klima-Analyse
- Renditetreiber-Analyse
- Vertriebs-, Verkaufs- und Marketinganalyse
- Kundenzufriedenheits-Analyse