



Für Geschäftsführer und Hausleiter!

IUP GmbH Zürich
 Maiacherstrasse 3
 CH-8127 Forch/Zürich
Telefon: +41 44 980 1826
Telefax: +41 44 980 1829
Internet: www.iup-gmbh.ch
E-Mail: tina.stier@iup-gmbh.ch

Bis 30% mehr Umsatz durch Optimierung Ihrer Abschöpfung!

Bessere Abschöpfung = mehr Umsatz!

ABSCHÖPFUNGSQUOTE



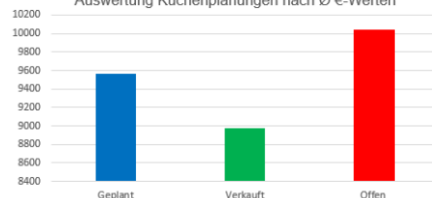
Gerade in diesen Zeiten werden die Unterschiede der Verkaufsqualität zwischen den Mitarbeitern deutlich. Abschöpfungsquoten innerhalb eines Unternehmens variieren zwischen 25 und 70%. Dies ist kein Zufall, sondern die Folge ausgelassener Chancen, deren Ursachen auf den ersten Blick nicht ersichtlich sind. Vielfach wird bei einer Auswertung nur die Quantität betrachtet, nicht aber die Qualität bewertet. Mit unserer individuellen Analyse der Abschöpfung hingegen zeigen wir den Führungskräften auf, warum welche Küchen verkauft bzw. nicht verkauft wurden. Wir ermitteln die genauen Gründe und zeigen die Ursachen auf, warum z.B. VK mit 65% Abschlussquote evtl. zu wenig Umsatz erzielen! Beispiel:

Ein VK macht 1 Mio. Umsatz mit einer Abschlussquote von 65%! Diesen VK würden wir unter normalen Umständen als einen sehr guten VK bezeichnen. Was aber wenn dieser VK für seine 1 Mio. Umsatz für 3 Mio. Küchen beraten und geplant hat??? Dann hat er eine Abschöpfung von nur 33%! Ist er unter diesen Umständen noch immer ein sehr guter Verkäufer? Oder verbrennt er nicht mehr Umsatz als er erzielt? Hier nun setzt unser Küchencoaching zur Verbesserung der Abschöpfung an!

Wir zeigen dem VK auf wo er steht:
 - Verhältnis geplante zu verkauften Küchen- Verkaufte Küchen in allen Umsatzgrößen- Offene Angebote unterteilt in Preisstaffeln.

Wir klären mit jedem VK, warum er Küchen in bestimmten Segmenten bisher noch nicht erfolgreich verkauft.

Auswertung Küchenplanungen nach €-Werten



Wir sprechen nicht über Fehler, sondern zeigen Umsatzpotentiale auf! Diese Vorgehensweise öffnet auch bei Verkaufsprofis die Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit! Denn es geht hier um nicht weniger als ihren Verdienst! Für jede Küche, die wir auf diesem Wege mehr verkaufen, muss kein zusätzlicher Kunde das Haus besuchen, muss kein zusätzlicher Kunde geplant und bedient werden!! Diese Kunden waren alle bereits da und wurden bereits alle bedient, wir müssen von diesem Potential nur mehr Küchen abschöpfen! Hierfür erarbeiten wir mit jedem VK typengerechte Strategien, mit denen er seine Abschöpfung um durchschnittlich 15% steigern kann! Eine häufige Ursache die einen Verkauf verhindert hat ist die Tatsache, dass der VK ohne Budget geplant oder das Budget des Kunden nicht im Fokus hatte. Dieses wird oft mit den Aussagen kommentiert:
 - Wir waren zu teuer bzw. der Kunde hatte nicht genügend Geld!
 Durch die gemeinsame Auswertung aller Fakten merkt der VK sehr schnell, dass die Ursachen oft in

seiner Beratungsstrategie liegt. Ein anderer VK hingegen erzielt nur 450 T€ Umsatz. Betrachtet man aber den Wert seiner geplanten Küchen von 700 T€, dann hat er eine deutlich bessere Abschöpfung als der oben genannte VK, nämlich von 64,28%!!!

Er benötigt, um mehr Umsatz zu erreichen, mehr Kundenkontakte, und vielleicht eine optimierte Auftragsbearbeitung. Wir schaffen die notwendigen Zeitfenster dafür! Um Nachhaltigkeit zu erzielen, binden wir auch die Führungskraft in die Auswertung ein, um dieser aufzuzeigen, welcher VK welche Umsatzpotentiale hat und mit welchen Maßnahmen diese abgeschöpft werden können. Mit diesen Informationen kann die Führungskraft dann in Fördergesprächen direkt an der jeweiligen Leistungssteigerung seiner VK auch nach Beendigung unseres Coachings arbeiten! In Zukunft wird es nicht mehr beliebig möglich sein die Frequenzen in einer Küchenabteilung immer weiter zu steigern, vielmehr wird es von Bedeutung sein, die vorhandenen Frequenzen noch optimaler abzuschöpfen. Wir sind dabei ein zuverlässiger, erfahrener Begleiter, Partner und Erfolgsfaktor! Sichern Sie sich jetzt noch Termine für unser ErfolgsCoaching 2021

Unser Team freut sich auf Ihre Anfrage unter tina.stier@iup-gmbh.ch



Reinhard Stier, IUP Geschäftsführer

Martina Stier, IUP Geschäftsführerin

Hans-Peter Sigle, IUP Trainer & Berater

