

VERTRIEBSAKTIVIERUNG

10 Fragen, die Sie sich stellen sollten, bevor Sie ein Projekt zur Aktivierung Ihres Vertriebs starten

Wenn Wachstum im Vertrieb gesucht wird, ist das etwas, das wir grundsätzlich stark befürworten. Denn der Segen eines Unternehmens liegt im Verkauf, nicht im Einkauf. Was Sie tun können, damit Ihr Projekt zur Vertriebsaktivierung ein Erfolg wird, ist, die folgenden 10 Fragen präzise zu beantworten – und zwar VOR Start des Projektes:

1. Warum wollen Sie das Projekt starten? Ist Ihr Vertrieb nicht effizient genug oder nicht effektiv genug?
Sind Sie extern getrieben oder wollen Sie in einem bestimmten Bereich Vorreiter werden?
2. Wollen Sie mehr Umsatz, mehr Rendite, weniger Kosten? Was genau ist Ihre Zieldimension?
3. Welche Ihrer Vertriebsmitarbeiter bringen heute die beste Leistung? Auf welche Weise gelingt ihnen das?
Was sind generell best practices, auf denen Sie aufsetzen können?
4. Gibt es eine Vertriebsstrategie?
Wenn ja: Wie ist ihre derzeitige Vertriebsstrategie mit der Unternehmensstrategie verzahnt?
5. Ist die Vertriebsaktivierung im Rahmen der bestehenden Vertriebsstrategie möglich oder bedarf es zunächst einer strategischen Justage?
6. Welches sind die angestrebten Verbesserungen, die Sie mit der Vertriebsaktivierung anstreben?
Handelt es sich um einen Quantensprung oder um eine graduelle Optimierung?
7. Wie spüren Ihre Kunden, dass Sie eine Vertriebsaktivierung vollzogen haben?
Was haben Ihre Kunden genau davon?
8. Wie stellen Sie sicher, dass Sie neben dem erforderlichen Vertriebs-Know-how auch Marketing, Einkauf, Produktion, F&E und andere relevante operative Bereiche einbeziehen?
9. Wie stellen Sie sicher, dass Sie die unterstützenden Bereiche, wie Controlling, IT und Logistik rechtzeitig einbeziehen?
10. Wer in der Unternehmensführung verantwortet das Projekt der Vertriebsaktivierung namentlich?