

Vertriebserfolg entsteht durch Einfachheit: Eine einfache Methode die Einfachheit zu steigern

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Wenn ich einen Tunnel bauen möchte, brauche ich nicht den gesamten Berg abzutragen.
- o Einfachheit herzustellen, ist eine anspruchsvolle Aufgabe.
- o Wer es dem Kunden einfach macht, gewinnt den Auftrag.



Erfolg entsteht durch Einfachheit. Und: Es geht immer einfacher.

Das sind zwei meiner Überzeugungen und Glaubenssätze in Bezug auf Einfachheit. Welches sind Ihre und wonach handeln Sie? Diese Fragen lohnen sich, in einer stillen Stunde sich selbst zu stellen und ehrlich zu beantworten.

Um einem berechtigten Einwand direkt zu begegnen. Es geht nicht darum, Themen zu überzusimplifizieren – sondern sich mit der Essenz eines Themas zu beschäftigen und nur damit umzugehen. Es geht also darum, den Rest auszublenden und nur das zu fokussieren, was über den Erfolg entscheidet.

Wenn ich einen Tunnel bauen möchte, so brauche ich nicht den ganzen Berg abzutragen. Noch einen Schritt weitergedacht: Vielleicht ist eine Umgehung noch einfacher oder ich muss gar nicht auf die andere Seite.

Zu häufig steht der Vertrieb sich selbst im Weg: Braucht man wirklich erst die zweihundertste Unternehmenspräsentation, bevor man erfolgreich sein kann; Geht ohne ein volles Lager wirklich Nichts; Sind es wirklich die Preise, die nach unten geführt werden müssen, damit man Verkaufserfolge erzielt?

Der Vertrieb gibt allzu oft Macht ab, weil man die Gründe für Erfolg und Misserfolg in Faktoren sucht, die man nicht oder nur begrenzt beeinflussen kann. Das macht Erörterungen unnötig kompliziert, manchmal auch komplex.

Darüber hinaus, neigt jedes System, das darauf ausgerichtet ist, sich zu verbessern, dazu, Themen zu addieren: Ziele, Gesprächsleitfäden, Befragungen, Marketinginstrumente u. s. w. Die Intention dabei ist gut. Der Effekt ist häufig eine unnötige Verkomplizierung der Interaktion von Unterneh-

men und Kunden. Auch dies ist eine Wachstumsbremse. Mein Punkt ist: Guter Vertrieb ist immer einfach (Achtung: Das bedeutet nicht, dass er leicht ist).

Auch das Grundprinzip ist einfach: Es besteht ein Kundenbedürfnis, das Unternehmen hat eine Lösung oder kann eine schaffen, Vertrieb und Kunde entdecken dies gemeinsam, man findet eine Übereinkunft und vereinbart eine Zusammenarbeit, die Leistung wird erbracht, der Kaufpreis gezahlt. Fertig.

Auch technisch lässt sich dieser Prozess einfach ausdrücken und zwar wie folgt: Kunden finden, Kontakt herstellen, Interessieren, Vertrauen & Beziehung aufbauen, Vereinbarung treffen: inhaltlich & kaufmännisch.



Prozesspfeil „Grundprozess der Vertriebsarbeit“

Betrachten Sie diesen Prozess für Ihr Unternehmen. Besprechen Sie ihn auch mit Kollegen oder Dritten, die eine Expertise haben, die Sie als hilfreich erachten und beginnen Sie mit den folgenden Fragen:

Wie komme ich am einfachsten zum Erfolg in diesen einzelnen Schritten? Wie mache ich es meinem Kunden einfach zu kaufen?

Viel Erfolg dabei, die Methode geht schnell und liefert substanzielle Wachstumsimpulse. Vertrieb ist schon anspruchsvoll genug. Machen wir Erfolg so einfach, wie es geht.