

3 Tipps für aussergewöhnliche Umsatzsteigerung

Die grössten Fehler liegen in der Neukundengewinnung

Ausgangslage

ICT- und Beratungsunternehmen stehen heute vor enormen Herausforderungen: Technologischer Wandel erfordert ständige Anpassung, intensiver Wettbewerb führt zu Preisverfall, und qualifizierte Neukunden werden immer schwieriger zu finden.

Die Problematik

Während viele Verkäufer im Bestandskundengeschäft erfolgreich sind, scheitern die meisten bei der Kaltakquise. Die Gründe:

- Ressourcenmangel: Verkäufer sind im Tagesgeschäft gebunden
- Psychologische Barriere: Häufige Absagen führen zu Vermeidungsverhalten
- Fehlende Expertise: Mangelnde Erfahrung verstärkt die Misserfolgsquote

Das Ergebnis ist ein Teufelskreis, der die grösste Lücke im Vertrieb darstellt – und gleichzeitig das grösste Potenzial zur Umsatzsteigerung bietet.

Erfolgreiche Projekte zeigen: Kaltakquise muss im Verhältnis zum Verkauf mindestens 1:1, idealerweise 2:1 betrieben werden, um maximale Gewinne zu erzielen.

Das Problem mit Standard-Callcentern

Externe Telemarketing-Büros scheitern oft an:

- Fehlendem Branchenwissen
- Unqualifiziertem Personal
- Mangelhafter Bedarfsanalyse

Die Folge: Verkäufer verschwenden Zeit mit unqualifizierten Terminen. Doppelte Kosten (Callcenter + Vertriebsaufwand) ohne entsprechenden Ertrag.

Die 3 Erfolgsfaktoren

1. Das richtige Personal

Investieren Sie in Qualität, statt zu sparen:

- Setzen Sie Verkäufer ein, die Kaltakquise beherrschen
- Schulen Sie Ihr Team bei spezialisierten Kaltakquise-Trainern



3 Tipps für aussergewöhnliche Umsatzsteigerung

Die grössten Fehler liegen in der Neukundengewinnung

Ausgangslage

ICT- und Beratungsunternehmen stehen heute vor enormen Herausforderungen: Technologischer Wandel erfordert ständige Anpassung, intensiver Wettbewerb führt zu Preisverfall, und qualifizierte Neukunden werden immer schwieriger zu finden.

Die Problematik

Während viele Verkäufer im Bestandskundengeschäft erfolgreich sind, scheitern die meisten bei der Kaltakquise. Die Gründe:

- Ressourcenmangel: Verkäufer sind im Tagesgeschäft gebunden
- Psychologische Barriere: Häufige Absagen führen zu Vermeidungsverhalten
- Fehlende Expertise: Mangelnde Erfahrung verstärkt die Misserfolgsquote

Das Ergebnis ist ein Teufelskreis, der die grösste Lücke im Vertrieb darstellt – und gleichzeitig das grösste Potenzial zur Umsatzsteigerung bietet.

Erfolgreiche Projekte zeigen: Kaltakquise muss im Verhältnis zum Verkauf mindestens 1:1, idealerweise 2:1 betrieben werden, um maximale Gewinne zu erzielen.

Das Problem mit Standard-Callcentern

Externe Telemarketing-Büros scheitern oft an:

- Fehlendem Branchenwissen
- Unqualifiziertem Personal
- Mangelhafter Bedarfsanalyse

Die Folge: Verkäufer verschwenden Zeit mit unqualifizierten Terminen. Doppelte Kosten (Callcenter + Vertriebsaufwand) ohne entsprechenden Ertrag.

Die 3 Erfolgsfaktoren

1. Das richtige Personal

Investieren Sie in Qualität, statt zu sparen:

- Setzen Sie Verkäufer ein, die Kaltakquise beherrschen
- Schulen Sie Ihr Team bei spezialisierten Kaltakquise-Trainern



3 Tipps für aussergewöhnliche Umsatzsteigerung

Die grössten Fehler liegen in der Neukundengewinnung

Ausgangslage

ICT- und Beratungsunternehmen stehen heute vor enormen Herausforderungen: Technologischer Wandel erfordert ständige Anpassung, intensiver Wettbewerb führt zu Preisverfall, und qualifizierte Neukunden werden immer schwieriger zu finden.

Die Problematik

Während viele Verkäufer im Bestandskundengeschäft erfolgreich sind, scheitern die meisten bei der Kaltakquise. Die Gründe:

- Ressourcenmangel: Verkäufer sind im Tagesgeschäft gebunden
- Psychologische Barriere: Häufige Absagen führen zu Vermeidungsverhalten
- Fehlende Expertise: Mangelnde Erfahrung verstärkt die Misserfolgsquote

Das Ergebnis ist ein Teufelskreis, der die grösste Lücke im Vertrieb darstellt – und gleichzeitig das grösste Potenzial zur Umsatzsteigerung bietet.

Erfolgreiche Projekte zeigen: Kaltakquise muss im Verhältnis zum Verkauf mindestens 1:1, idealerweise 2:1 betrieben werden, um maximale Gewinne zu erzielen.

Das Problem mit Standard-Callcentern

Externe Telemarketing-Büros scheitern oft an:

- Fehlendem Branchenwissen
- Unqualifiziertem Personal
- Mangelhafter Bedarfsanalyse

Die Folge: Verkäufer verschwenden Zeit mit unqualifizierten Terminen. Doppelte Kosten (Callcenter + Vertriebsaufwand) ohne entsprechenden Ertrag.

Die 3 Erfolgsfaktoren

1. Das richtige Personal

Investieren Sie in Qualität, statt zu sparen:

- Setzen Sie Verkäufer ein, die Kaltakquise beherrschen
- Schulen Sie Ihr Team bei spezialisierten Kaltakquise-Trainern