

Umsatz-Steigerungs-Training

Training • Coaching • Supervision • Strategieentwicklung

Umsatz-Steigerungsrechnung

1. Abschluss-Sicherheit

Umsatzsteigerung durch Erhöhung der Auftragsrealisierungsquote plus Erhöhung des Auftragsdurchschnittes in EURO unter folgender Annahme:

Pro Verkäufer ergibt sich nach dem Seminar	
1 zusätzlicher Auftrag pro Tag	EURO 1.000 Mehrumsatz
d.h. p.a. EURO 1.000 x 200 Tage	EURO 220.000 Mehrumsatz
Bei 10 Verkäufern EURO 220.000 x 10	EURO 2.200.000 Mehrumsatz

2. Preis-Sicherheit:

Nehmen wir einmal folgendes an:

der geringere Nachlass pro Verkäufer/Tag beträgt	EURO 150 Ersparnis
d.h. p.a. EURO 150 x 200	EURO 30.000 Ersparnis
Bei 10 Verkäufern EURO 30.000 x 10	EURO 300.000 Ersparnis

und somit eine Erhöhung des Deckungsbeitrags um EURO 3.000.000, da zusätzliche Rabatte direkt vom Deckungsbeitrag und nicht vom Umsatz abgehen.

Umsatz - Steigerungs - Training

Training • Coaching • Supervision • Strategieentwicklung

3. Joker-System

Berechnung pro Verkäufer:

Durchgeführte Beratungen	10
Abschlüsse sofort	3
„Wiederkommer“	1

Kunden, die beim Wettbewerb kaufen 6

Bei einem Minimalziel, einen Kunden pro sechs Besucher (die vorher nicht gekauft haben) zu gewinnen, bedeutet dies eine zusätzliche Steigerung der Aufträge um ca. 25% (4:1).

Ziel: Jeder Verkäufer muss mindestens einmal pro Tag zum Abteilungsleiter/Joker, der als Abschlusshilfe tätig wird. Daraus ergibt sich eine zusätzliche Umsatzsteigerung von ca. 5%

Pro Verkäufer mit 0,5 Mio. Umsatz	EURO 25.000,-
Bei 10 Verkäufern EURO 25.000 x 10	EURO 250.000,-

Die sich ergebende Gesamt-Umsatzsteigerung beträgt folglich:

Abschluss-Sicherheit:		EURO 2.500.000
Preis-Sicherheit:	+	EURO 300.000
Joker-System:	+	<u>EURO 250.000</u>
		EURO 3.050.000

Umsatz - Steigerungs - Training

Training • Coaching • Supervision • Strategieentwicklung

Ihre Investition

Pro Verkäufer € 300,-- x 4 Tage:	€ 1.200,--
Bei 10 Verkäufern: € 1.200,-- x 10	€ 12.000,--
Führungskräfte: pro Tag	€ 1.850,--
(zzgl. ges. MwSt. sowie Reisekosten nach Aufwand)	

4. Amortisation

Wieviel Mehrumsatz muss Ihr Verkäufer schreiben, damit er diese € 1.200,- erwirtschaftet?

Die Investition in Höhe von € 1.200,- pro Verkäufer steht einem angestrebten Mehrumsatz in Höhe von **€ 3,05 Mio.** entgegen.

Dieser Amortisationsrechnung liegt zugrunde, dass nicht durch eine schwerwiegende Rezession oder andere politische Einflüsse das Konsumverhalten maßgeblich beeinflusst wird.

Wir freuen uns darauf, diesen Umsatz gemeinsam mit Ihnen zu erreichen.

Mit freundlichen Grüßen

Michael Lindemann