

REFERENZ

Thomas Witt von der Fa. Euromarket arbeitet seit April 2006 im Bereich Verkaufstraining, Verkaufsorganisation, Führungskräfteausbildung und Verkaufssteuerung mit uns zusammen. Seine **Spezialität ist das „Abschöpfungsprogramm“**. Das ist ein Prozess, mit dem über alle Stufen des Verkaufs der **Umsatz pro Besucher maximiert** wird.

Seine Einsätze erfolgen je nach Bedarf entweder im Intervalltraining (2 mal pro Monat zwei Tage), oder aber auch z.T. sehr intensiv über ganze Wochen, wenn es konkrete neue Verhaltensweisen wie z.B. das „Zweite Gesicht“ einzuführen gilt, oder auch konzentriert auf Flächenarbeit zu Hochfrequenzzeiten oder Eventtagen. Außer den Verkäufern hat Herr Witt die Boutiquemitarbeiter, die Reklamations- und Kundendienstabteilung sowie die Verkaufssteuerung geschult.

Der Vorteil ist, dass nicht irgendwelche theoretischen Konzepte abgespult werden, sondern konkret für die Situation geschult wird: sei es die Abschlussquote, Preisgarantie, Preisverteidigung, Zweites Gesicht, Anzahlungsquote, Nachtelefonieren von Küchenplanungen, Kunden-werben-Kunden-Konzepte. Herr Witt schult, begleitet die Umsetzung auf der Fläche und führt nach Absprache mit mir die nötigen Veränderungen (organisatorischer und personeller Natur) durch. Herr Witt hat selber auf der Fläche beim Kontakten und beim Zweiten Gesicht hervorragenden Quoten und dient als Vorbild für die Verkäufer.

Ergebnisse dieser, nicht unbeträchtlichen, Investitionen in die Fähigkeiten der Mitarbeiter sind:

- schnellerer und erfolgreicherer Kundenkontakt durch Ansprache mit „Eisbrechern“, die dem Kunden die Berührungsangst nehmen,
- bessere Bedarfsermittlung durch Einsatz der „Kommunikationsskizze“, dadurch konnten wir den Orderschnitt (Durchschnittskaufvertrag) um über 14% steigern,
- Bindung der Kunden an das Haus durch Nacharbeit der Gesprächsnutzen ,
- bessere Abschlußquote durch konsequenten Einsatz des Zweiten Gesichts,

- ein konsequenterer Kampf um jeden Kunden und jeden Auftrag,
- bessere Steuerung und Motivation der Verkäufer durch tägliche Morgenbesprechungen und permanenten Einsatz von Verkaufssteuerern.

Die Ergebnisse können sich sehen lassen: bei ca. 20% weniger Frequenz als im Vorjahr haben wir aufgelaufen per Ende Juni ein Umsatzplus von über 10%. Das bedeutet, dass wir **pro Besucherpartie mehr Umsatz** machen!

Das kommt daher, dass die Verkäufer a) an einen höheren Prozentsatz der Kunden herankommen und b) diese Beratungen mit einem höheren Prozentsatz abschließen, c) durch konsequentes Nachtelefonieren von Beratungen mehr Umsatz im Haus gehalten wird und d) wir **pro Kunde im Durchschnitt über 14% mehr Umsatz** als im Vorjahr schreiben.

Wenn ich berechne, dass ich ohne diese Veränderungen im Verkaufsverhalten mehr für Werbung hätte ausgeben müssen, um den gleichen Umsatz wie jetzt zu erreichen, ist **das Abschöpfungsprogramm eine hervorragende Investition** die ich jedem Kollegen empfehle. Kollegen, denen ich Herrn Witt bereits empfohlen habe, sind genauso begeistert wie ich. Wir haben Herrn Witt schon für den Rest des Jahres gebucht und werden das auch nächstes Jahr wieder tun!

Für Auskünfte zur Arbeit von Herrn Witt stehe ich gerne zur Verfügung.

Rainer Hugelmann

