

## Checkliste: Wie gut ist Ihr Vertrieb?

	Ja	Verbesserungswürdig	Nein
Liegt eine branchenspezifische und schriftliche Vertriebsstrategie vor?			
Ist diese Strategie auf die Pain-Points der Kunden und die unterschiedlichen Käuferprofile ausgerichtet?			
Erlaubt diese Strategie eine agile Vorgehensweise? (flexible Anpassungen an Marktgegebenheiten)			
Arbeitet Marketing dem Vertrieb professionell zu? (Lead-Generierung ...)			
Haben die Vertriebsmitarbeiter alle nötigen Werkzeuge? (professioneller Gesprächsleitfaden, Einwand-Behandlungen)			
Sind die Vertriebsmitarbeiter ausreichend geschult? (Produkte, Dienstleistungen)			
Sind die Vertriebsmitarbeiter ausreichend motiviert? (Unterscheidung intrinsisch, extrinsisch)			
Lassen sich die Ziele messen? Und gibt es KPIs? (z.B. Umsatzziel, Anzahl an Neukunden, Anzahl der täglichen Telefonate ...)			
Wird beim Vertrieb auf Kundenbindung geachtet?			
Nutzt der Vertrieb alle zur Verfügung stehenden Kanäle? (online, offline)			
Generiert der Vertrieb auf Grundlage dieser Checkliste genügend ROI?			

Sie konnten alle Fragen mit einem Ja beantworten?  
Herzlichen Glückwunsch, Sie sind gut aufgestellt.

Sie haben mindestens ein Kreuz bei Verbesserungswürdig oder Nein?  
[Machen Sie gleich einen Termin mit uns aus](#), und wir planen mit Ihnen  
gemeinsam eine passende Strategie.