

Werkzeug - Verkaufstrichter

Lieber Leser, liebe Leserin!

Man kann Umsätze nicht genau prognostizieren, weil zu viele Unwägbarkeiten hineinspielen. Stimmt das?

Nein. Umsatzprognosen können tatsächlich in einen Prozess mit genauen, verlässlichen Ergebnissen überführt werden. Das Werkzeug „Verkaufstrichter“ unterstützt sie treffsicher dabei. Neben besseren Prognosen fördert der Trichter auch die nachhaltige Steigerung der Verkaufsergebnisse.

Falls Sie externe Unterstützung zur Einführung des Verkaufstrichters benötigen, sprechen Sie mich einfach an.

Beste Grüße

Alfons Breu

b2b coach GmbH & Co. KG

Telefon 08621 / 64 80 50

Mail alfons.breu@b2b-coach.de



Werkzeug - Verkaufstrichter

Den Verkaufstrichter verstehen

Bevor Sie sich daran machen können, Ihre Umsatzprognosen zu verbessern, müssen Sie zunächst das zugrundeliegende Konzept verstehen. Der typische Verkaufsprozess sieht wie ein Trichter aus:

Oberhalb des Trichters:

Mögliche Verkaufsprojekte

Innerhalb des Trichters:

Bearbeitung der Verkaufsvorgänge

Innerhalb des Trichters:

Abschlussphase



Am unteren Ende befinden sich die Projekte, bei denen Sie den Auftrag schon fast in der Tasche haben. Alles, was Sie bei diesen Verkaufsfällen tun müssen, besteht darin, die letzten Hindernisse aus dem Weg zu räumen (z.B. noch ein Treffen mit dem Finanzchef, um die gewünschten speziellen Zahlungsbedingungen auszuhandeln).

In der Mitte des Trichters befinden sich die Projekte in der Bearbeitungsphase. Hier ist wichtige Basisarbeit gefordert, beispielsweise um herauszufinden, welche Personen beim Kunden den Abschluss durch ihr Veto noch verhindern könnten.

Oberhalb des Verkaufstrichters befinden sich schließlich die möglichen Projekte. Diese müssen zunächst qualifiziert werden, um herauszufinden, welche weiter verfolgt werden sollten. Während sich ein Verkaufsprojekt durch den Trichter nach unten bewegt, passieren zwei wichtige Dinge: Erstens nimmt die Zeit ab, die noch verbleibt, um den Auftrag abzuschließen. Zweitens nimmt die Wahrscheinlichkeit zu, dass Sie den Auftrag tatsächlich erhalten.



Werkzeug - Verkaufstrichter

Jede Stufe im Verkaufstrichter ist bezogen auf die zugeordnete Dauer bis zum Abschluss messbar. Dieser Zeitraum kann anhand des typischen Verkaufszyklus festgemacht werden. Nehmen wir an, die typische Verkaufszykluszeit für Ihre Produkte beträgt zwölf Monate (was bedeutet, dass es normalerweise zwölf Monate lang dauert, bis eine qualifizierte Anfrage eines potentiellen Kunden zu einem Auftrag wird). Nehmen wir weiter an, dass die Verkaufsprojekte unten in Ihrem Trichter im Schnitt eine 70- prozentige Abschlusswahrscheinlichkeit innerhalb der halben Verkaufszykluszeit (entsprechend sechs Monaten) haben. Die Projekte im mittleren Teil des Verkaufstrichters haben eine Wahrscheinlichkeit von 40% innerhalb dieses Zeitraums. Und die Projekte oberhalb des Trichters werden mit 10-prozentiger Wahrscheinlichkeit innerhalb von zwölf Monaten (einem vollen Verkaufszyklus) zum Auftrag.

Nun kann die Prognose erstellt werden: Alles, was Sie für eine akkurate Vorhersage Ihrer Umsätze tun müssen, ist jedes einzelne Verkaufsprojekt in den richtigen Abschnitt des Verkaufstrichters (unten, Mitte, oberhalb) einzuordnen und mit einem realistischen, zu erwartenden Auftragswert zu versehen. Dann addieren Sie die Verkaufsprojekte jeder Trichterstufe, multiplizieren diese mit der entsprechenden Wahrscheinlichkeit und tragen sie gemäß der Zeitdauer in einen Kalender ein. Die Gesamtsumme ist dann Ihre Umsatzprognose.

Nun, wahrscheinlich sind Sie jetzt skeptisch, dass eine so simple Vorgehensweise in der Realität nützlich sein kann. Eben deshalb funktioniert der Verkaufstrichter im vertrieblichen Alltag.

