

## 25 Erkenntnisse die Ihren Vertriebs Erfolg erhöhen können

1. 48% der Vertriebsmitarbeiter fassen Angebote und/oder Termine nicht nach.
2. 44% der Vertriebsmitarbeiter geben nach dem 1. Kontakt auf.
3. 25% der Vertriebsmitarbeiter geben nach dem 2. Kontakt auf.
4. 12 % der Vertriebsmitarbeiter geben nach dem 3. Kontakt auf.
5. Nur 10% der Vertriebsmitarbeiter kontaktieren ihre Interessenten mehr als 3x.

*aber ...*

6. Nur 2% der Verkäufe werden beim 1. Kontakt abgeschlossen
7. Nur 3% der Verkäufe werden beim 2. Kontakt abgeschlossen
8. Nur 5% der Verkäufe werden beim 3. Kontakt abgeschlossen
9. 10% der Verkäufe werden beim 4. Kontakt abgeschlossen
10. 80% der Verkäufe werden beim 5.-10. Kontakt abgeschlossen

*und ...*

11. Top Verkäufer investieren 6 Stunden/Woche in Business Netzwerken wie LinkedIn und Xing
12. Die besten Zeiten Interessenten zu kontaktieren sind 08:00 Uhr und 15:00 Uhr
13. Die beste Zeit Kaltanrufe zu tätigen ist zwischen 16:00 und 17:00 Uhr, die zweitbeste Zeit ist zwischen 08:00 und 10:00 Uhr, die schlechtesten Zeiten sind 11:00 und 14:00 Uhr
14. Donnerstag ist der beste Tag um Neukontakte zu machen, Mittwoch ist der zweitbeste Tag, Dienstag ist der schlechteste Tag
15. Nur bei ca. 2% der Kaltanrufe kommt es zu einem Termin
16. In typischen Mittelstandsunternehmen zwischen 100 und 500 Mitarbeitern sind lediglich 7 Personen in die wesentlichen Kaufentscheidungen involviert
17. 50% der Verkäufe werden von dem Vertriebsmitarbeiter getätigt, der den Interessenten als erster kontaktiert
18. 70% der Entscheider treffen Entscheidungen um Probleme zu lösen, 30% wollen dabei gewinnen
19. Pro Jahr verliert ein Unternehmen durchschnittlich 14% seiner Kunden

- 20.** Gepflegte Kontakte/Kunden generieren aber 47% mehr Umsatz als ungepflegte Kontakte/Kunden
- 21.** Visualisierungen (Bilder) verankern sich 60.000x schneller im Gehirn als Texte
- 22.** Nach einer Präsentation erinnern sich 63% der Teilnehmer an „Geschichten“ – Nur 5% erinnern sich an Daten und Statistiken
- 23.** Die letzten 5 Minuten ist der Teil einer Präsentation, der in Erinnerung bleibt
- 24.** 91% der Kunden sagen, dass sie Referenzen geben würden aber nur 11% der Verkäufer fragen nach Referenzen
- 25.** Die “aktive Vertriebszeit” liegt bei durchschnittlich 10% der Arbeitszeit eines Vertriebsmitarbeiters