Verkaufen!

Vertrieb & Marketing

Follow-Up

- Vorbereitung eines Zeitplans für die Aufrechterhaltung des Kontakts
- Fragen-Matrix
- Protokoll

Vertragsabschluss

- Lassen Sie den Kunden kaufen
- Abschlusstyp
  - *Bevorzugt*
  - *Stufenweise Entscheidung*
  - *Finaler Abschluss*
- Fragen nach dem "Verkauf"
- Zusammenfassung der Details

Kaufmöglichkeiten zusammenfassen

- Bedingungen bei vorzeitigem Abschluss
  - Hyperlink zu Verkaufsbedingungen einfügen (Strg+K)
- Deadline festlegen
  - ___ : 23.08
- Bis zum Abschluss begleiten
  - Weitere Gespräche vereinbaren

Due Date	28.08.2005
Start Date	27.08.2005
Priority	Hoch
Complete	50,00%
Status	In Bearbeitung

Aktionsplan erstellen

- Schrittfolge auflisten
- "Bedarf" berücksichtigen
  - *Validieren*
  - *Kann der Bedarf gedeckt werden?*
- Wer ist Entscheidungsträger?
- Verkaufsabschluss
- Dokumentation der Aktionsschritte
  - Dokumentation in Maps erstellen und an Zweige anhängen

Prozess-Steuerung

- Feedback einholen
- Budget-Besprechung
  - *Genehmigt & autorisiert*
  - *Ja/nein*
  - Budgetkalkulation

	A	B	C
1		SOLL	IST
2	A1	345	420
3	A2	465	204
4	A4	510	687
5			
6	Summe	1320	1311
7			

- Kundennutzen
  - Dienstleistung
  - Produkt
- Messbare Ziele definieren

Kontakt pflegen

- Wie?
- Prüfen jeder Aktion, Angelegenheit
- Feedback an Kunden