



Checkliste - Krisenbewältigung im Vertrieb

FLEXIBILITÄT UND ANPASSUNGSFÄHIGKEIT

- Haben wir die Fähigkeit, uns schnell an veränderte Umstände anzupassen?
- Sind wir bereit, neue Ansätze auszuprobieren?

DIVERSIFIZIERUNG DES KUNDENPORTFOLIOS

- Haben wir unser Kundenportfolio diversifiziert, um das Risiko eines Umsatzrückgangs durch den Verlust eines einzelnen Kunden zu reduzieren?
- Prüfen wir regelmäßig, ob einzelne Kunden mehr als 10% unseres Umsatzes ausmachen?

FOKUS AUF KUNDENBINDUNG UND -PFLEGE

- Kommunizieren wir proaktiv mit unseren Kunden, um ihre Bedürfnisse zu verstehen und Lösungen anzubieten, die ihren aktuellen Herausforderungen gerecht werden?
- Nutzen wir Cross- und Up-Selling, um die Kundenbindung zu stärken und Umsätze zu steigern?

SCHULUNG UND ENTWICKLUNG VON MITARBEITERN

- Stellen wir sicher, dass unsere Vertriebsmitarbeiter über die neuesten Vertriebsstrategien und -techniken verfügen?
- Arbeiten wir mit unserem Team an einer starken Taktik für Erstgespräche in der Akquise neuer Kunden?

INVESTITION IN DIGITALE VERTRIEBSKANÄLE

- Nutzen wir digitale Vertriebskanäle wie Online-Shops, Social Media und E-Mail-Marketing, um unsere Reichweite zu erweitern und neue Kunden zu gewinnen?
- Stellen wir Aktionen in unseren digitalen Kanälen bereit und nutzen wir bestehende Kontakte effektiv?

WEITERE CHECKLISTEN UND
VERTRIEBSTIPPS FINDEN SIE UNTER

WWW.SALESPOWER.DE/SALESPRESSO