

# SALES FUNNEL



## BRINGEN SIE MEHR BEWEGUNG IN IHREN VERKAUFSTRICHTER.

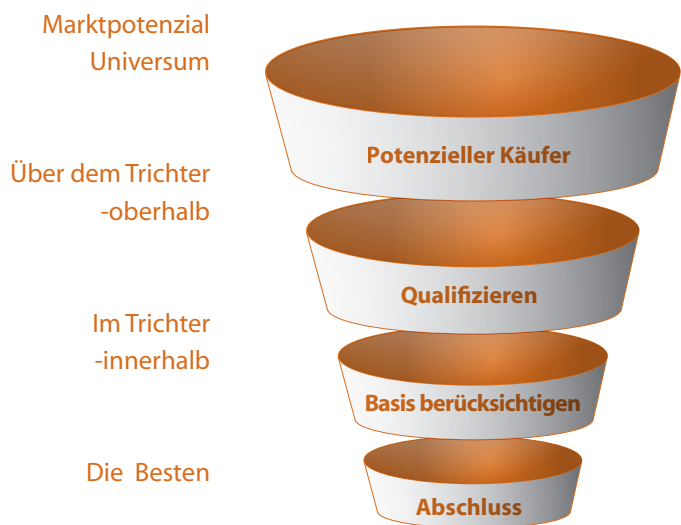
### Behalten Sie die Kontrolle in der Geschäftsentwicklung.

Eine der wichtigsten Anforderungen an das Verkaufsmanagement ist es, die Kontrolle über alle Aktivitäten zu behalten. Der Verkaufstrichter ist das geeignete Managementwerkzeug, um die Verkaufsleistung zu erhöhen. Er unterstützt Sie dabei, die richtigen Dinge in der richtigen Reihenfolge zu tun.

Verkäufer bzw. Verkaufsleiter können mit dieser Methode Fragen klären wie zum Beispiel:

„Haben wir ausreichend Verkaufschancen identifiziert, um unsere Verkaufsziele zu erreichen?“  
oder „Welche Projekte müssen wir in der Verkaufsarbeit priorisieren?“

Der Verkaufstrichter bildet dabei die wesentlichen Phasen jedes Verkaufsprozesses ab:



Eine entsprechende Analyse zeigt Ihnen, wie Sie mit Hilfe des Verkaufstrichters die Kontrolle über die Geschäftsentwicklung behalten, Schwierigkeiten frühzeitig erkennen und diesen mit gezielten Maßnahmen begegnen.

Dafür sind die Stufen nach Verkaufsqualität mit entsprechenden Wahrscheinlichkeiten hinterlegt, die auf eindeutigen und einheitlichen Kriterien basieren. In Verbindung mit Anzahl, Volumen und durchschnittlicher Dauer des Verkaufsprozesses können Sie die Auftragswahrscheinlichkeit und Umsatzzielerreichung besser planen.

Je nach Zusammensetzung des Verkaufstrichters können Sie für Ihr gesamtes Verkaufsteam die notwendigen Aktivitäten ableiten und Coaching- bzw. Entwicklungsmaßnahmen gezielt einsetzen. Voraussetzung dafür: systematisches Arbeiten im Verkaufsprozess sowie messbare Resultate und Kriterien.

Sicht- und Messbarkeit kommt in der Miller Heiman Methodik zentrale Bedeutung zu. Denn erst sie ermöglicht Verkäufern, ihre Verkaufsarbeit fokussiert zu leisten, Verkaufschancen besser zu entwickeln und so für die notwendige Bewegung im Verkaufstrichter zu sorgen.