

Profi Eigenumsatz

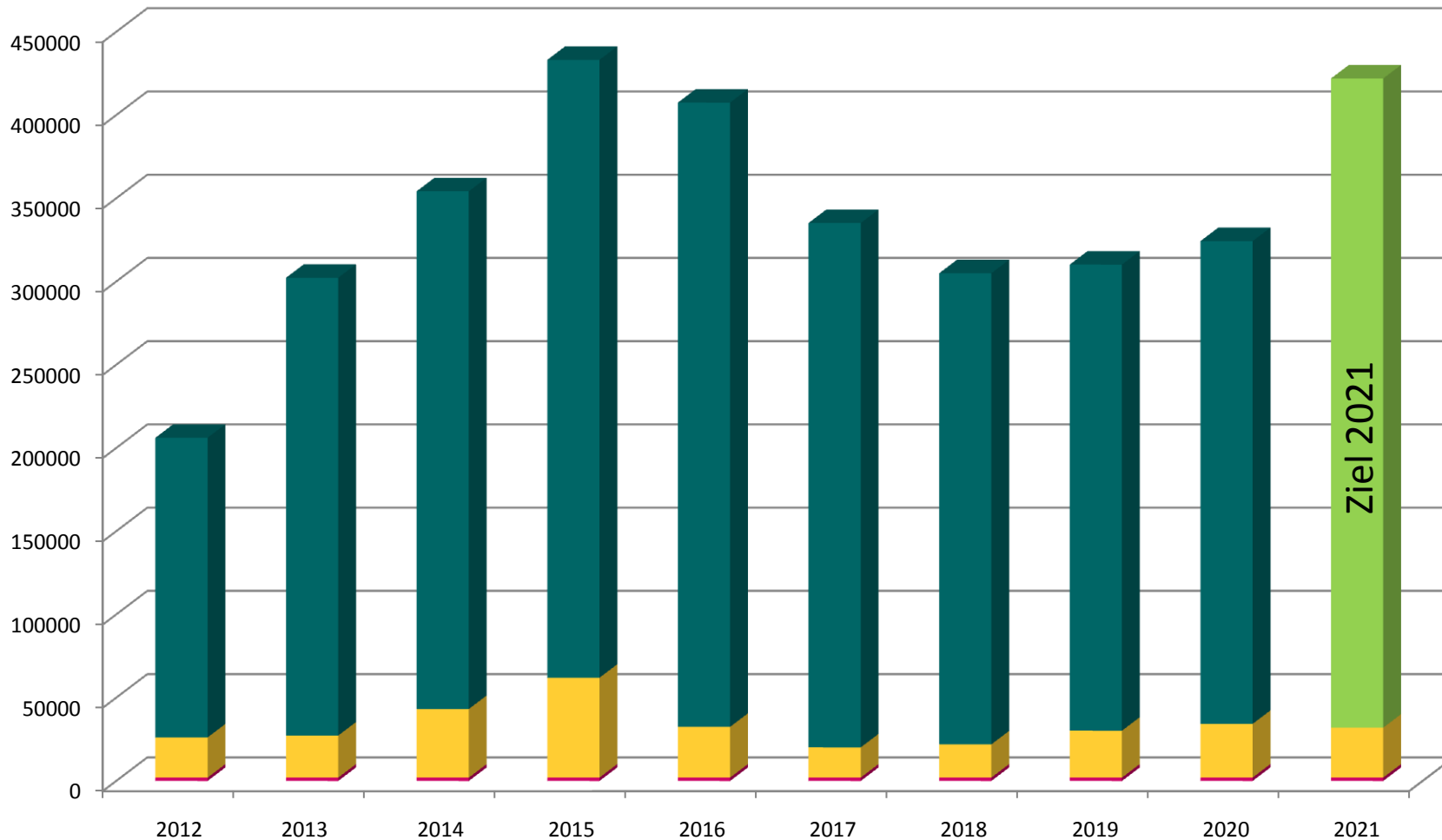
Landesdirektor Martin Wagner

09.März, 11.00 – 12.00 Uhr



- Kennzahlen
- Die Basis
- Das System
- Der Abschluss
- Der Service
- Die Begeisterung

Kennzahlen 2012-2021



■ Gesamtumsatz

■ Eigenumsatz

- historisch ca. 6,2 Mio EH
- davon ca. 450.000 EEH
- ∅ 1.800 EEH mtl. seit Start 2001

- Gesamt ca. 23.500 Kunden
- ca. 2.000 eigene Kunden

- 2 x TOP 10 VK in Europa
(2015: Platz 3 / 2020: Platz 8)

- MQ: knapp 80% in der LD
- PVQ 2: 3% Direktion / selbst 0%

Letzten 9 Jahre ca. 280.000 EEH = durchschnittlich 31.000 EEH p.a.

- Kennzahlen
- Die Basis
- Das System
- Der Abschluss
- Der Service
- Die Begeisterung

- Was macht einen Vertriebler zum „Top Seller“?
- Was zeichnet einen Profi Verkäufer aus?

Verlässlichkeit

Themenübergreifende
Beratung

Training

Seriosität

Know-how

Professionalität

Systemische
Vorgehensweise

Servicebewusstsein

Empfehlungsmanagement

Einfühlungsvermögen

Organisiert

- Kennzahlen
- Die Basis
- Das System
- Der Abschluss
- Der Service
- Die Begeisterung

Das System

3 Phasen „Eigenumsatz“



500-1000 EEH

1000-2000 EEH

2000-5000 EEH
(und mehr)

Lernphase

„Ich weiß, was ich
tue!“- Phase

Systemischer
Beratungsprozess
(Vollprofi)

- ∅ ersten 3 Jahre
- Erfahrungen sammeln
- Aufbau Kundennetzwerk aus persönlichen Kontakten
- Erste Schritte Empfehlungen

- Servicebewusstsein
- Ziele werden gesteuert erreicht
- Empfehlungsmanagement
- Themenübergreifende Beratung (mehrere Zertifizierungen)
- Assistenz / Backoffice

- Abgabe vom Pre/Afterselling an BO
- 100% Konzentration auf „Sale“
- Alle Abläufe voll systematisiert
- Regelmäßige Bestandsaktionen
- Servicemanagement auf top Niveau
-
- Next Level: Vertriebsassistenz einstellen

- Kennzahlen
- Die Basis
- Das System
- Der Abschluss
- Der Service
- Die Begeisterung

- Vorbereitung und Unterlagen immer top
- Sämtliche Unterlagen inkl. „stumme Zeugen“ zur Verfügung stellen
- Wiederkehrende Prozesse & Beratungsmuster
- Individuelles Kundenkonzept (sauber ausgearbeitet, z.B. per OVB Sales)
- Kein „Press Selling“ / Kunden immer Zeit geben für seine Entscheidung
- Verbindliche Wiedervorlage / Absprache mit dem Kunden

...und...

- Grundsätzlich: Bitte die „Dynamik“ immer einschließen und erläutern warum

- Kennzahlen
- Die Basis
- Das System
- Der Abschluss
- Der Service
- Die Begeisterung

- Feststehende Aftersales Prozesse

- z.B.
- Kundenanschreiben (Brief), direkt nach Abschluss
 - Wiedervorlage erstellen (FV & Servicemonat festlegen)
 - Managementliste (Du/Sie, Geburtstage, Mailverteiler, etc)
 - Feedback Call (einige Tage später)
 - Bewertung einholen (z.B. Provenexpert / Trustpilot / Google)

- „Prägung“ auf Backoffice und/oder Vertriebsassistenz
- Kommunikation MO-FR zu Geschäftszeiten, möglichst wenig/kein Whatsapp (Achtung: In der Akquisephase ist „Whatsapp“ ok)
- Regelmäßige Kunden Newsletter verschicken (Mail)
- Pflege der Social Media Kanäle



**„Dein Fokus in den ersten 10 Jahren
unternehmerische Aufbauphase
entscheidet über Dein komplettes
weiteres Leben!“**

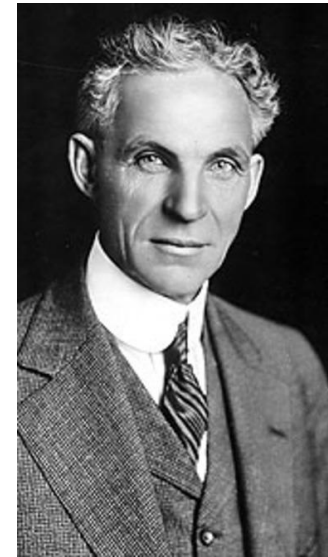
A photograph of a glass bottle lying on a dark beach. Inside the bottle, a USB 2.0 drive is visible. The background shows the ocean and a clear sky.

Wer nicht mit der Zeit geht ...

... geht mit der Zeit !

- Kennzahlen
- Die Basis
- Das System
- Der Abschluss
- Der Service
- Die Begeisterung

Wenn du begeisterungsfähig bist, kannst du alles schaffen. Begeisterung ist die Hefe, die deine Hoffnung himmelwärts treibt. Begeisterung ist das Blitzen in deinen Augen, der Schwung deines Schrittes, der Griff deiner Hand, die unwiderstehliche Willenskraft und Energie zur Ausführung deiner Ideen. Begeisterte sind Kämpfer. Sie haben Seelenstärke. Sie besitzen Standfestigkeit. Begeisterung ist die Grundlage allen Fortschritts. Mit ihr gelingen Leistungen, ohne sie höchstens Ausreden.



Henry Ford

Die Begeisterung

Mit Begeisterung lässt sich viel Geld verdienen 😊

Provisionen nach Provisionsart

abgeschlossene Abrechnungsmonate

März 2020 bis Februar 2021

Monat	Abschlussprovision		Bestandsprovision		Dynamikprovision		Gesamtprovision	
	Aktuell	Vorjahr	Aktuell	Vorjahr	Aktuell	Vorjahr	Aktuell	Vorjahr
Mrz 2020	9.202,21 €	26.900,66 €	8.361,16 €	8.312,50 €	632,98 €	693,39 €	35.196,35 €	35.906,55 €
Apr 2020	21.149,32 €	23.449,33 €	7.002,53 €	6.099,88 €	496,83 €	204,36 €	28.648,68 €	29.753,57 €
Mai 2020	1.025,09 €	22.350,27 €	7.063,76 €	7.665,70 €	516,27 €	286,44 €	8.605,12 €	30.302,41 €
Jun 2020	58.057,61 €	18.892,39 €	7.440,47 €	7.191,09 €	446,32 €	232,17 €	65.944,40 €	26.315,65 €
Jul 2020	25.625,26 €	36.810,93 €	5.970,29 €	6.316,57 €	416,11 €	741,48 €	32.011,66 €	43.868,98 €
Aug 2020	26.941,96 €	29.811,88 €	8.342,81 €	6.296,18 €	197,71 €	483,03 €	35.482,48 €	36.591,09 €
Sep 2020	14.656,77 €	-25.988,02 €	8.380,24 €	7.885,24 €	725,84 €	583,43 €	23.762,85 €	-17.519,35 €
Okt 2020	6.549,96 €	33.572,82 €	6.976,87 €	6.987,61 €	855,88 €	968,04 €	14.382,71 €	41.528,47 €
Nov 2020	29.209,59 €	13.108,14 €	7.075,91 €	4.968,21 €	754,04 €	1.134,27 €	37.039,54 €	19.210,62 €
Dez 2020	31.204,84 €	33.215,82 €	6.708,53 €	9.630,39 €	3.521,02 €	2.898,36 €	41.434,39 €	45.744,57 €
Jan 2021	53.309,07 €	16.454,22 €	6.660,09 €	8.042,16 €	951,81 €	708,80 €	60.920,97 €	25.205,18 €
Feb 2021	16.877,75 €	42.446,70 €	7.958,53 €	9.290,64 €	1.559,93 €	1.833,86 €	26.396,21 €	53.571,20 €
Gesamt:	293.809,43€	271.025,14€	87.941,19€	88.686,17€	11.074,74€	10.767,63€	392.825,36€	370.478,94€

✓ ca. 100.000 Eur p.a.
BePro & Dynamik

✓ Jedes Jahr ca. 8% mehr

✓ mit 60 ca. 300.000 Eur p.a.
nur BePro & Dynamik

ZIEL

ZIEL

Viel Erfolg im
März 2021

ZIEL



Profi Eigenumsatz

Landesdirektor Martin Wagner

09.März, 11.00 – 12.00 Uhr

