

Leitfaden zur Verkaufsmethode

- Mit dem Stufenplan werden Leads vom Interesse bis zum Abschluss geführt.
- Das übergeordnete Ziel ist der Vertragsabschluss für ein Produkt.
- Stufenziele sind JA-Antworten auf Abschlussfragen.

Erklärung

Abschlussfragen sind Filter, die den Prozess effizient halten.

Konsequenz

Ohne JA-Antwort gibt es keine weiteren Schritte, es folgt die Einwandbehandlung.
Bei JA-Antwort nächsten Termin ausmachen, Aufgaben stellen, Agenda nennen.

Tipp

Terminvereinbarungen sind nur bis max. 10 Tage in die Zukunft auszumachen.
Am Vortag gibt es eine Erinnerung an den Termin bzw ist die Erfüllung der Aufgabe abzufragen.

Fazit

Nur so lässt sich der Lead effizient führen und der „Rote Faden“ bis zum Vertragsabschluss in der Hand behalten.
Der Kunde wird dieses professionelle Vorgehen zu schätzen wissen.

Goldene Regeln im Umgang mit Leads

- Wir sind keine Bittsteller sondern geben die Chance in den Produktnutzen zu kommen
- Das übergeordnete Ziel ist immer der Abschluss für ein Produkt
- Stufenziele sind Ja-Antworten auf Abschlussfragen
- Stufenplan einhalten
- Immer den roten Faden behalten
- Termine gibt es nur wenn Interesse bestätigt wird (JA-Antwort auf Abschlussfrage)
- Einwände solange behandeln bis Klarheit herrscht (JA-Antwort auf Abschlussfrage)
- Regelmäßig Kontakt halten – Vorwände mit Mehrwert liefern
- Es ist Business und kein Hobby
- Effizienz steht an erster Stelle – alle Beteiligten wollen ihre Zeit sinnvoll nutzen
- Die Antwort auf Abschlussfragen erfordert es Entscheidungen zu treffen
- Entscheidung ist Commitment

Immer wieder einstreuen

- Was halten Sie davon?
- Wie fühlt sich das für Sie an?
- Wie sehen Sie das?
- Wie klingt das in Ihren Ohren?
- Was sagen Sie zu diesem Konzept?
- Was meinen Sie dazu?
- Welche Vorstellung erzeugt das bei Ihnen

1. Erstkontakt

Ansprache

Bei unserer Recherche sind wir immer auf der Suche nach Unternehmen, in denen es möglich ist, Steuern zu senken und Finanzkraft zu stärken.

Wenn ich Ihnen sage, dass das auch in Ihrem Unternehmen möglich ist, werden Sie sich sicher fragen, was das bedeutet.

Nicht wahr?

Und zwar geht es um

- Neue Wege zur Steuerung der Liquidität in Kapitalgesellschaften
- Wertsicherung und Aufbau von Firmenkapital
- Finanzielle Absicherung für Unternehmen

Hauptaspekte

- Steueroptimierung
- Finanzierung
- Unternehmervorsorge
- Mitarbeiterbindung

Weitere Anwendungsmöglichkeiten

- Firmenkredit-Besicherung
- Finanzierung Abfertigung alt, Bonifikationen, Betriebsratsfonds
- Steuervorteil durch Zuzahlung
- Bindung von Schlüsselarbeitkräften
- Ertragsoptimierung bestehender Pensionszusagen
- Liquiditätsaufbau über Pensionszusagen für Mitarbeiter
- Aus Immobilien liquide Mittel machen
- Geringe Kosten & hohe Flexibilität

Modelle

Investmentkonto
Pensionszusage

Frage

Ist eines dieser Themen für Sie und Ihr Unternehmen relevant?
Sind Sie an einer kostenlosen Beratung mit unserem Experten interessiert?

Nein

Schade, dass Sie nicht gleich von den vielen Vorteilen profitieren wollen. Bitte melden Sie sich jederzeit gerne, wenn Sie mehr darüber erfahren möchten.

Ja

Sehr gut, dann lassen Sie uns gleich einen Termin mit dem Experten ausmachen

To do

- Terminvereinbarung zur Qualifizierung (max 10 Tage in der Zukunft)
- E-Mail Adresse erfragen
- Agenda ist Darstellung der Anwendungsmöglichkeiten im Unternehmen
- Dauer: 15 Minuten
- E-Mail mit Termsin und Link zum Call senden
- Erinnerung am Vortag einplanen

2. Qualifizierung

Agenda

Allgemeine Darstellung der Anwendungsmöglichkeiten in Unternehmen.

Dauer

15 Minuten

Ziel

Entscheidung, ob Sie sich das konkret im eigenen Unternehmen vorstellen können.

Wichtig: es soll keine Produktpräsentation sein.

Vorstellung der Anwendungsmöglichkeiten

•

Fragen für zwischendurch

- Wie finden Sie das?
- Genial oder?
- Möchten Sie auch diese Vorteile genießen?

Abschlussfrage

- Können Sie sich vorstellen das in Ihrem Unternehmen so umzusetzen?
- Sind Sie grundsätzlich daran interessiert?

Einwand wird vorgebracht

Gut, dass Sie das sagen. Es braucht sowieso ein Gespräch mit Ihrem StB/ GP/ Gatten. Gibt es darüber hinaus noch Einwände?

Einwandbehandlung

Nehmen wir einmal an, wir hätten alle Unklarheiten und alle offenen Punkte geklärt, würden Sie dann JETZT ja sagen?

Was braucht es, damit Sie JETZT zustimmen?

Einwände behandeln

Auf Einwände eingehen, wiederholen und abschwächen (siehe Anhang).

Abschlussfrage

Sehr gut, dann lassen Sie uns gleich einen Termin zur Produktvorstellung ausmachen.

To do

- Terminvereinbarung zur Produktvorstellung (max 10 Tage in der Zukunft)
- notwendige Infos, Daten und Dokumente anfordern
- Agenda ist Präsentation des Produkts, spezifisch abgestimmt auf bereits erwähnte Anwendungen im Unternehmen
- Dauer: 30 – 45 Minuten
- E-Mail mit Termin und Link zum Call senden
- Lead als Kontakt anlegen
- Aufgabe für Erinnerung festlegen
- Zusendung der Daten überprüfen

3. Produktvorstellung

Agenda

Präsentation des Produkts, spezifisch abgestimmt auf bereits erwähnte Anwendungen im Unternehmen

Dauer

30 – 45 Minuten

Ziel

Entscheidung über konkrete Anwendung im eigenen Unternehmen.

Präsentation des Produkts

Was ist das Produkt

Was kann das Produkt

Welche Probleme werden dadurch gelöst

Fragen für zwischendurch

- Wie finden Sie das?
- Genial oder?
- Möchten Sie auch diese Vorteile genießen?

Abschlussfrage

- Können Sie sich vorstellen das in Ihrem Unternehmen so umzusetzen?

Einwand wird vorgebracht

Gut, dass Sie das sagen. Es braucht sowieso ein Gespräch mit Ihrem StB/ GP/ Gatten. Gibt es darüber hinaus noch Einwände?

Einwandbehandlung

Nehmen wir einmal an, wir hätten alle Unklarheiten und alle offenen Punkte geklärt, würden Sie dann JETZT ja sagen?

Was braucht es, damit Sie JETZT zustimmen?

Einwände behandeln

Auf Einwände eingehen, wiederholen und abschwächen (siehe Anhang).

Abschlussfrage

Sehr gut, dann lassen Sie uns gleich einen Termin zum Vertragsabschluss ausmachen.

To do

- Terminvereinbarung zur Vertragsabwicklung (max 10 Tage in der Zukunft)
- notwendige Infos, Daten und Dokumente anfordern
- Agenda ist Abschluss des Produkts
- Dauer: 60 Minuten
- E-Mail mit Termin und Link zum Call senden
- Aufgabe für Erinnerung festlegen
- Zusendung der Daten überprüfen

4. Vertragsabschluss

Agenda

Abschluss des Vertrags zum Nutzen des Produkts.

Dauer

60 Minuten

Ziel

Fix fertig ausgefüllter Antrag inkl. aller notwendigen Dokumente und Unterschriften.

Abwicklung Vertragsabschluss

Glückwunsch

Auf ein baldiges Wiedersehen mit neuen kreativen Ideen für Ihr Unternehmen