

Vertriebsleistung steigern, Gemeinkosten (GK) reduzieren

Vertrieb ist sehr teuer. Ohne Vertrieb werden Unternehmen aber in kurzer Zeit sehr sicher am Markt verschwinden. In diesem Spannungsfeld steht die Geschäftsleitung in der Bewertung und Führung der Vertriebsorganisation. Hohe Vertriebsgemeinkosten werden sehr häufig als „alternativlos“ dargestellt, einige Vertriebsmitarbeiter haben auf Grund von hohen Umsatzerfolgen Freibriefe im Handeln und Denken. Zudem gibt es starke Schwankungen in der Vertriebsleistung, d.h. generiertem Umsatz aus angebotenen Angebotswert, der verschiedenen Vertriebsmitarbeiter.

Das Lean Institute in Karlsruhe und Hamburg verfügt seit mehr als 10 Jahren über exzellente Referenzen im Themengebiet Lean Management, Lean Production und Lean Administration. Die Umsetzung von schlanken Systemen und schlanken Prozessen in den Unternehmen ist eine zentrale Stärke. Viele „Berater“ sprechen aktuell häufig von „lean administration“ und propagieren singuläre Optimierungswerkzeuge als Allheilmittel. Beispielsweise wird das Eliminieren von Verschwendung und Ordnung, Sauberkeit und Systematik (5S) als zentrale Optimierungsmethode dargestellt. Dies ist in der isolierten und oberflächlichen Betrachtung sicherlich nicht falsch, allerdings wird mit diesen Konzepten weder der Umsatz geschweige denn die Profitabilität der Unternehmen signifikant gesteigert. Mehr Substanz ist gefragt.

Das Lean Institute geht als Technologieführer für schlanke Systeme mit tiefem Wissen in Vertriebsorganisationen und Vertriebsprozessen entscheidende Schritte weiter. Mit den einzigartigen Lean Institute Optimierungswerkzeugen können Vertriebsprozesse schlanker aufgesetzt werden, Vertriebstransparenz gesteigert, die Trefferquote im Vertrieb verbessert und die Vertriebsleistung signifikant gesteigert werden. Spezifische Kennzahlen der Vertriebsproduktivität erlauben es auch unterschiedliche Vertriebsleistungen der einzelnen Vertriebsmitarbeiter zu ergründen und die höchste Vertriebsleistung über Standards auf weitere Vertriebsmitarbeiter zu übertragen. Spezifische Kennzahlen zeigen das Kostensenkungspotenzial (weniger Vertriebsmitarbeiter erzielen mehr profitablen Umsatz) und das Umsatzsteigerungspotenzial durch mehr Angebote, zudem höheren Angebotswert, in kürzerer Arbeitszeit. Die gemessene Vorher/Nachher-Vertriebsleistung belegt dies eindrucksvoll mit Zahlen, Daten und Fakten. Das glasklare Vorgehen reduziert auch Abhängigkeiten von Vertriebsspezialisten mit speziellen „Kundenbeziehungen“.

MEHR PROFITABLEN UMSATZ DURCH GESTEIGERTE VERTRIEBSLEISTUNG



KENNZAHL	IST	SOLL
Umsatz je MA	300k€	600k€
Durchlaufzeit	5 Tage	1 Tag
€ je Minute	1.000	5.000
Trefferquote	10%	25%
<i>Werte als Beispiel: Benchmark-Werte sind verfügbar</i>		



Großes Optimierungspotenzial

Gesteigerte Vertriebsleistung

- Dienstleistung: Analyse, Gestaltung und Umsetzung einer Hochleistungs-Vertriebsorganisation.
- Besonderheit: Schnelle, kostengünstige und wirkungsvolle Verbesserung der Vertriebsleistung.
- Branchen: Vertriebe **aller Branchen**.

➤ Unser Versprechen der Wertsteigerung für Ihr Unternehmen:

- Geplantes, praxisnahes, handfestes Vorgehen für den Vertrieb
- Schnelle Erfolge durch Umsetzung mit verbesserter Vertriebsleistung
- Reduzierte Vertriebsgemeinkosten durch flexible Vertriebsarbeitsplätze, da weniger Vertriebskräfte mehr Angebotssumme und gesteigerten Auftragseingang erzeugen können
- Messung und Darstellung der Vertriebsperformance und Übertragung bester Vertriebsstandards auf das gesamte Vertriebsteam

➤ Einzigartiges Vorgehen des Lean Institute ®:

- Gemeinsame Ausrichtung an den Kundenzielen
- Solide und strukturierte IST-Aufnahme (Prozessanalyse Angebots-erstellung; Trefferquote im Vertrieb; Leistungskennzahlen im Vertrieb)
- Analyse des Gesamtprozesses Anfrage, Angebot, Auftrag, Gewinn; Anwendung bester Praktiken des Lean Administration
- Testlauf und Feinoptimierung des Vertriebsmanagements im Alltag



ANALYSE UND VORBEREITUNG	KONZEPT UND LÖSUNG	UMSETZUNG UND NUTZEN
Gute Vorbereitung und IST-Messung	Mitarbeiterorientierte Workshop(s)	Gemessener und übertragbarer Erfolg
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Systematische Verbesserung der Vertriebseffizienz und des Vertriebserfolges ➤ Definition der Kundenziele <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pilot für effizienten Vertrieb festlegen; Definition der zentralen Angebote ➤ Analyse der Vertriebsarbeitsplätze <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse der Verschwendungen ▪ Analyse Vertriebsprozess (externer Vertrieb) <ul style="list-style-type: none"> ○ Prozesszeiten, Durchlaufzeiten DLZ ▪ Analyse des Angebotserstellungsprozesses <ul style="list-style-type: none"> ○ Angebotsmodule ▪ Wertstrombetrachtung ggf. inklusive des Vertriebssupportes (interner Vertrieb) ▪ Analyse der Rollen und Verantwortlichkeiten ➤ Definition des Referenzarbeitsplatzes / Prototyps <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anforderungen der Leitung an den Hochleistungsvertrieb festhalten ▪ Dokumentierte Savings im SOLL ➤ Vorbereitung des Umsetzungsworkshops <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beistellung der Optimierungsmodule (Lean administration, EDV/Excel, IT) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Qualifizierung der Mitarbeiter <ul style="list-style-type: none"> ▪ Schulung „Schlanker Vertrieb“, Hochleistung im Vertrieb, Kennzahlen, Produktivität ➤ Workshopdurchführung im Pilotteam <ul style="list-style-type: none"> ▪ Arbeitsplatz „Hochleistungs-Vertrieb“, Flexible Vertriebsmitarbeiter ▪ Standardisierung der Vertriebsprozesse ▪ Modularisierung und Wiederverwendung ▪ Gestaltung des Geschäftsprozesses ➤ Erster Testlauf <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse und Dokumentation des neuen Vertriebsprozesses ▪ Dokumentation der neuen Angebotssystematik ▪ Benchmark der besten Praktiken ➤ Workshopdokumentation <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dokumentation des Referenzvertriebes zwecks Wiederverwendung ▪ Kosten-Nutzen-Berechnung ➤ Start des Testlaufes <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einführung einer Änderungsliste ▪ Einführung von Maßnahmenplänen 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Check der Maßnahmenumsetzung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsetzung abschließen ➤ Operative Phase mit neuem, flexiblem und hochperformantem Vertrieb <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vertrieb mit höherem Angebotswert, höherem Auftragseingang ▪ Reduzierte Prozesskosten ➤ Workshopdokumentation abschließen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dokumentation des Vertriebsarbeitsplatzes zwecks Wiederverwendung ▪ Kosten-Nutzen-Berechnung und Einsparungen über: <ul style="list-style-type: none"> ○ Reduzierte Vertriebsgemeinkosten ○ Angebotswert-, Umsatzsteigerung ○ Vertriebsproduktivität ○ Reduzierte Angebotszeiten ○ Dokumentierte Savings im IST ○ Stabilisierung: Vertriebsstandards ○ Szenarienrechnungen ➤ Vorstellung der verbesserten Vertriebslösung an die Vertriebsleiter <ul style="list-style-type: none"> ▪ Über Vertriebsmanagement ausrollen ▪ Steigerung der gesamten Vertriebsleistung
<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Solide Aufnahme des IST-Zustandes ⊕ Gemeinsame Festlegung der Ziele 	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Referenzvertrieb als Muster ⊕ Gemessene Zeitersparnis im Test 	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Gesteigerte Vertriebseffizienz ⊕ Vorher-Nachher-Messung Leistung
<p>Praktischer: Neue Vertriebsicht und Sehen der Potentiale!</p>	<p>Schneller: Mit dem Baukasten weitere Bereiche optimieren!</p>	<p>Werthaltiger: Mit Savings und gesteigerter Leistung durchstarten!</p>

**MEHR PROFITABLEN UMSATZ DURCH
GESTEIGERTE VERTRIEBSLEISTUNG**



Anfrage-Formular per Fax: **(+49)-(0)-721-160-89-564**

oder per e-Mail: info@lean-institute.de

Die Dienstleistung schließt dabei folgende Leistungen ein:

- Ist-Aufnahme mit Zeitmessungen, Kennzahlendefinition
- Planung, Projektdokumentation
- Abstimmung mit EDV-Systemlieferanten (Projektmanagement)
- Komplette Begleitung von Prototypenphase bis Operative Nutzung im Tagesgeschäft; Umsetzungsworkshops
- Lean Institute Zertifikat für Teilnehmer in der Qualifizierung „Hochleistungsvertrieb / Lean Sales Organization“
- Savingberechnung (Vorher und Nachher)

Lean im Vertrieb: Bessere Leistung und weniger Kosten (GK)!

In der Kombination von standardisierten, transparenten Vertriebsprozessen, und den Lean Praktiken wird eine erfolgreiche Umsetzung einer Hochleistungsorganisation sichergestellt. Dies ist der Grundstein zur erfolgreichen, dauerhaften Verbesserung von Vertriebsgemeinkosten (GK). Dies umfasst die Vertriebsproduktivität, die Angebotszeiten und die Steigerung der Trefferrate. Weiterhin steigt die Vertriebsmotivation durch effiziente, verschwendungsfreie Abläufe. Abhängigkeiten von einzelnen „Vertriebsspezialisten“ werden aufgelöst. Die gemessene Vorher/Nachher-Vertriebsleistung belegt dies eindrucksvoll. Das Return-on-Investment (ROI) liegt oft bei unter einem halben Jahr. Die Realisierungsdauer (DLZ) für den Referenzvertrieb weniger als 2 Monate.

Weitere Informationen finden Sie online unter: www.lean-institute.de

Bei Ihrem Interesse können Sie dieses Blatt als Anfrageformular nutzen:

LEAN IM VERTRIEB: LEAN SALES ORGANISATION

KENNZAHL	IST	SOLL
Umsatz je MA	300k€	600k€
Durchlaufzeit	5 Tage	1 Tag
€ je Minute	1.000	5.000
Trefferquote	10%	25%
<i>Werte als Beispiel: Benchmark-Werte sind verfügbar</i>		



Großes Optimierungspotenzial

Gesteigerte Vertriebsleistung

IHRE DATEN:

Name, Vorname

Firma

Abteilung

Kostenstelle

Straße

PLZ - Ort

Position

Branche

Telefon/Telefax

Ihre e-Mail

Datum / Unterschrift