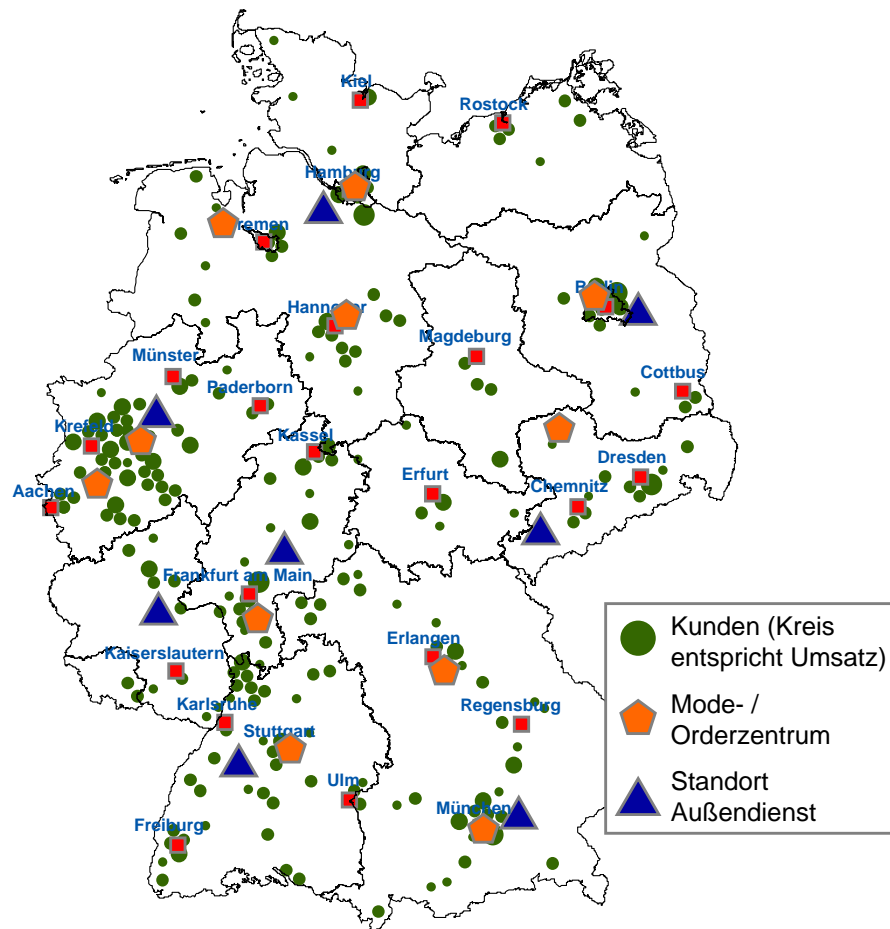


## GCS Vertriebs-Check

**Erfolg auch in schwierigen Zeiten – jetzt  
den GCS Vertriebs-Check machen !**

Martinsried, 2004

**Die Struktur der Vertriebsorganisation trägt entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Zwischen Flächenvertrieb, Key Account-Manager und Innendienst darf es zu keinen Reibungsverlusten kommen.**



- ✓ Die Struktur der Vertriebsregionen (Gebietsgröße, Vertreter-Standort, Anzahl Kunden, Potenzial) ermöglicht eine optimale Ausschöpfung des Marktes
- ✓ Die Gebiete sind klar abgegrenzt und werden gezielt von Innen- und Außendienst im Team bearbeitet
- ✓ Die aktuelle Einteilung der Gebiete bietet genügend Spielraum für Umsatzwachstum und orientiert sich gleichzeitig an der veränderten Struktur im Facheinzelhandel
- ✓ „Weiße Flecken“ sind lokalisiert und werden gezielt angegangen

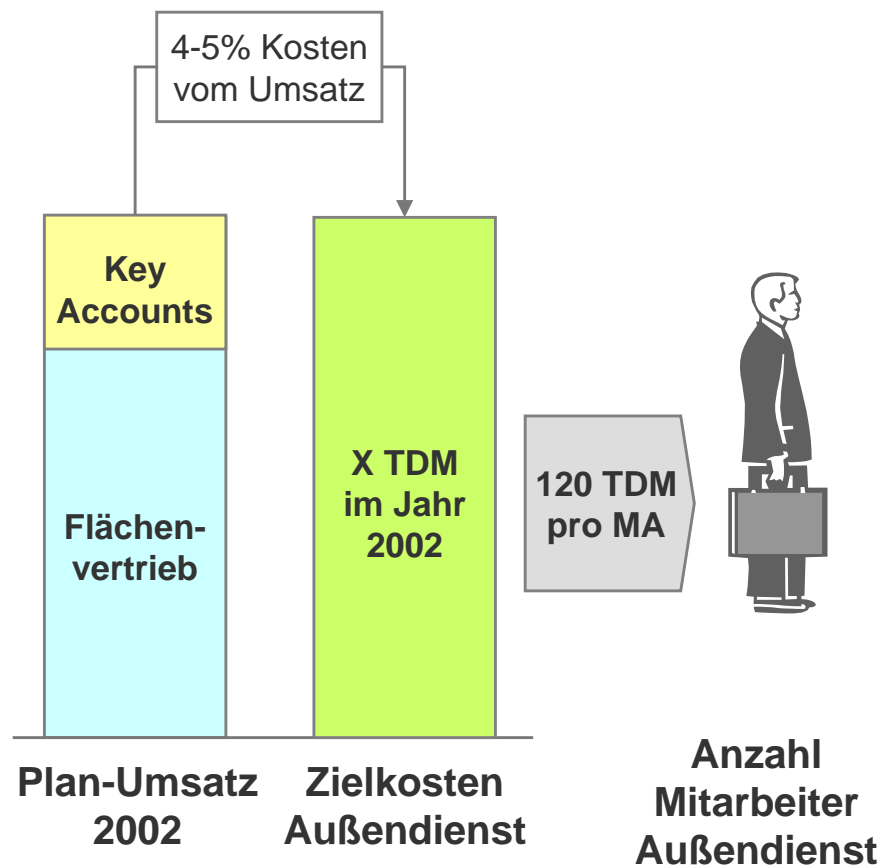
## GCS Vertriebs-Check

Die zielgerichtete Steuerung und Unterstützung des Vertriebs sowie ein konsequentes Vertriebscontrolling bilden die Basis für eine erfolgreiche Betreuung der Kunden.

Jahres-Planung für A-Kunden													
06183 Max Muster GmbH & Co KG Fronäckerstraße 36 71522 Musterstadt										Vertreter:			
<b>Konkrete Maßnahmen je Kunde zur Erreichung der Ziele</b>													
06183 Max Muster										Vertreter: Muster			
Monatlicher Soll-/ Ist-Vergleich auf Kundenebene													
06183 Max Muster GmbH & Co KG Fronäckerstraße 36 71522 Musterstadt										Vertreter: Herr Muster			
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	SUMME
Produktgruppe A													
Produktgruppe B													
Produktgruppe C													
<b>Summe Vororder</b>													
Produktgruppe A													
Produktgruppe B													
Produktgruppe C													
<b>Summe NGS</b>													
Produktgruppe A													
Produktgruppe B													
Produktgruppe C													
<b>Summe Sofortgeschäft</b>													
Produktgruppe A													
Produktgruppe B													
Produktgruppe C													
<b>Summe Aktionsware</b>													
<b>GESAMT</b>													

- Die wichtigsten Zielkunden werden gemeinsam mit den Vertretern definiert
- Mit den Vertretern werden klare Ziele für Umsatz / Deckungsbeitrag ihrer wichtigsten Kunden vereinbart
- Die Planung ist mit konkreten Maßnahmen pro Kunde zur Erreichung der jeweiligen Ziele hinterlegt und wird zeitnah aktualisiert
- Die Vertreter werden bei ihrer Arbeit optimal durch die Zentrale unterstützt
- Ein Vertriebscontrolling existiert, es werden z.B. monatlich Soll-/Ist-Vergleiche für die Zielkunden durchgeführt

Anhand von Branchen-Benchmarks lässt sich überprüfen, ob der Außendienst richtig dimensioniert ist und ob in der Vertriebsmannschaft noch Reserven bestehen, die für den Ausbau der Marktposition eingesetzt werden können.



- ☑ Das Verhältnis von Umsatz zu Kosten der Vertriebsmannschaft (Innen- und Außendienst) stimmt
- ☑ Die Qualifikation des Außendienstes wird den gestiegenen Anforderungen des Handels gerecht
- ☑ Die Mitarbeiter im Innen- und Außendienst werden laufend geschult (Merchandising, Verkaufsargumente, EDI, Transponder etc.)
- ☑ Der Außendienst hat eine gesunde Alterstruktur, jüngere Mitarbeiter werden konsequent eingearbeitet

**Die Kundenausschöpfung in den Vertriebsregionen kann durch eine Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen, die Reaktivierung von Altkunden und Gewinnung interessanter Neukunden erhöht werden.**



- Die Abwanderung von Stammkunden wird erfolgreich verhindert
- Die Fluktuation im Kundenportfolio wird durch die Akquisition neuer potenzialstarker Kunden ausgeglichen
- Die verschiedenen Kundentypen werden entsprechend ihres Potenzials betreut
- Die Struktur des Kundenportfolios entspricht den Zielen und Plänen des Unternehmens
- Mit den jeweiligen Kundengruppen werden ausreichende Erträge erzielt

## So erreichen Sie uns...

### Adresse der GCS

GCS  
Gesellschaft für Consulting  
und Synergie mbH  
Lochhamer Str. 13  
D-82152 Martinsried

### Postanschrift

GCS  
Gesellschaft für Consulting  
und Synergie mbH  
Postfach 1146  
D-82141 Planegg bei München

### Kommunikation

Fon +49 (0)89 - 89 13 65 - 0  
Fax +49 (0)89 - 89 13 65 - 29  
[info@gcs-consulting.de](mailto:info@gcs-consulting.de)  
[www.gcs-consulting.de](http://www.gcs-consulting.de)

### Ansprechpartner

Helmut Gilbert  
[gilbert@gcs-consulting.de](mailto:gilbert@gcs-consulting.de)