

Kreative Vertriebsideen - Tipps für die Zeit nach Corona!

Lieber Himmel – in was für einer Situation wir uns gerade befinden. Wenn uns dieses Szenario jemand zum Jahreswechsel vorhergesagt hätte, wir hätten das doch nicht für möglich gehalten!

Aus der Schockstarre sind die meisten unter uns vermutlich inzwischen erwacht, doch die Angst vor dem Ungewissen ist nach wie vor präsent.

Keiner weiß, wie lange Corona uns derart im Griff behalten wird und wie lange dieser wirtschaftliche Stillstand anhält. Wichtig ist allerdings, dass wir uns als Solo-Selbstständige, als Start-up, als Geschäftsführer oder als Teamleiter eines mittelständischen Unternehmens oder Konzerns möglichst zeitnah aus diesem mentalen Stillstand lösen und uns jetzt schon bestmöglich für die Zeit nach Corona vorbereiten.

Aufgrund meiner eigenen Erfahrungswerte, aber auch durch die Vertriebsarbeit für meine Kunden, weiß ich, dass häufig viele wichtige Vertriebsprozesse außer Acht gelassen werden. Und genau hier gilt es jetzt anzugreifen.

Wer sich zeitnah mit den folgenden Vertriebsfragen befasst, wird für die Zeit nach Corona gut vorbereitet sein:

1. Welche Bereiche im Vertrieb liefen bislang gut?
2. Welche weniger?
3. Welche Vertriebsprozesse wurden bislang außer Acht gelassen?
4. Wer aus dem Team kann diese Fragen federführend beantworten?
5. Wer aus dem Team könnte jetzt einige der liegengeliebenen Aufgaben übernehmen?
6. Welche Aufgaben könnte temporär ein externer Dienstleister übernehmen?
7. Haben Ihr Team oder Ihr privates Umfeld vielleicht einige spannende Vertriebsideen im Köcher, von denen Sie noch gar nichts wissen?

Zum besseren Verständnis, was ich genau mit diesen Fragen meine, hier einige Anregungen:

Kaltakquise ist so spannend wie ein Krimi

Pro. eta. & Workshops mit Isabel Stühler

Produkte etablieren & Workshops rund um den Vertrieb

Mobil: +49 152 53697178 · info@proeta-w.de



www.proeta-w.de

Zu Frage 3: Welche Vertriebsprozesse wurden bislang außer Acht gelassen?

Stichwort: Visitenkarten

Hiermit meine ich das professionelle Nachbearbeiten aller Visitenkarten, die z. B. auf Messen, Kongressen und Geschäftsreisen ausgetauscht wurden. Denn, Hand aufs Herz: Haben Sie ein einheitliches System, wie Sie und Ihre Mitarbeiter mit den gesammelten Visitenkarten umgehen? Werden diese alphabetisch in einen Ordner abgeheftet? Hierfür gibt es spezielle Ablagesysteme zusammen mit Platzhalter-Folien. Oder werden die Visitenkarten konsequent in einem CRM-System erfasst?

Zu Frage 5: Wer aus dem Team könnte jetzt einige der liegengebliebenen Aufgaben übernehmen?

Stichwort: Kontakte wieder aktivieren

Hierbei denke ich z. B. daran, dass gerade die liegengebliebenen und vergessenen Kontakte mit einem persönlichen Anschreiben (E-Mail oder Brief) wieder aktiviert werden. Natürlich kann hierfür eine Art Grundgerüsttext erstellt werden, doch es sollte auch immer noch eine persönliche Note einfließen. Daher rate ich hier, wie so oft, von Sammelmailings dringend ab.

Zum Text an sich: Hier sollte jetzt nicht im Vordergrund stehen, schnell noch an einen neuen Auftrag zu kommen. Nein, hier sollte der Fokus darauf liegen, den Kontakt zu intensivieren und sich auch nach dem persönlichen Befinden bzgl. der aktuellen Corona-Lage zu erkundigen.

Zu Frage 7: Neue Vertriebsideen aus dem Team oder dem privaten Umfeld?

Hier meine persönlichen Gedanken, die Sie auch mit Ihrem Team gemeinsam besprechen können, auch wenn sich diese im Home-Office befinden sollte.

1. Die Erstellung eines neuen Flyers, aus dem hervorgeht, wie Sie als Team gemeinsam diese Krise gemeistert haben und warum Ihr Unternehmen gerade deshalb ein zuverlässiger Geschäftspartner für die Zukunft ist?
2. Der Dreh eines Image-Videos?
3. Was wird vielleicht von einigen Mitarbeitern benötigt, um sich künftig sicherer im Vertrieb zu fühlen?
4. Was wird vielleicht von einigen Mitarbeitern benötigt, um künftig bessere Arbeit im Vertrieb liefern zu können? Das könnte z. B. ein Headset sein, ein Tag in der Woche im Home-Office oder eine Büroomgestaltung durch eine neue Platzierung der Büromöbel.
5. Werden Social-Media-Kanäle genutzt und gibt es z. B. ein Firmenprofil in den gängigen Businessportalen?

Kaltakquise ist so spannend wie ein Krimi

Pro. eta. & Workshops mit Isabel Stühler

Produkte etablieren & Workshops rund um den Vertrieb

Mobil: +49 152 53697178 · info@proeta-w.de



www.proeta-w.de

Folgende 4 Punkte liegen mir noch auf dem Herzen:

Budget-Knappheit?

Vermutlich mag jetzt der ein oder andere denken: „Die Tipps sind ja ganz gut, aber dafür habe ich gerade kein Budget.“ Sollte dies der Fall sein, dann bitte jetzt auf keinen Fall den Kopf in den Sand stecken! Sondern: Gehen Sie bitte einmal Ihre Kontakte in Gedanken durch, denn vielleicht fällt Ihnen jemanden spontan ein, dem Sie eine Art Arbeitstausch vorschlagen könnten?

Ein Beispiel meiner eigenen Situation: Eine ehemalige Kundin von mir ist ein Profi in Sachen Instagram. Unser Deal jetzt: Telefonakquise gegen Instagram-Einweisung.

Teamspirit / Zusammenhalt / Um Hilfe bitten

Die Krise erfordert ein Umdenken von uns allen. Das ist womöglich das Positive, was wir aus dieser schweren Zeit ziehen können. Ich bin davon überzeugt, dass eine Herausforderung in der Größenordnung, wie wir sie aktuell durch Corona erleben, nur gemeinsam bewältigt werden kann.

Mein Anliegen an Abteilungsleiter und Geschäftsführer:

Bitte fragen Sie alle Ihre Mitarbeiter nach neuen Ideen und bitten Sie um konkrete Vorschläge. Nur so kann ein neuer, dynamischer Teamspirit entstehen! Auch bei der Umsetzung sollte das Team dann mit einbezogen werden.

Mein Anliegen an die Solo-Selbstständigen:

Bitte fragen Sie Ihr privates Umfeld um Hilfe! Fragen Sie bitte auch Ihre Kunden (auch die ehemaligen), um eine Weiterleitung Ihrer Kontaktdaten. Und bitte stellen Sie Ihre Selbstständigkeit jetzt aufgrund von Corona nicht gleich in Frage.

Kaltakquise ist so spannend wie ein Krimi



Pro. eta. & Workshops mit Isabel Stühler

Produkte etablieren & Workshops rund um den Vertrieb

Mobil: +49 152 53697178 · info@proeta-w.de

www.proeta-w.de

Konnte ich Ihnen mit meinen Vertriebstipps weiterhelfen?

Über Feedbacks und über Erfahrungsberichte der kommenden Wochen würde ich mich sehr freuen!
Selbstverständlich werden alle Nachrichten streng vertraulich behandelt.

Von Herzen wünsche ich uns allen, dass wir gemeinsam diese schwere Zeit gesund überstehen werden
und sende viele Grüße aus Nordfriesland in alle Himmelsrichtungen,

Isabel Stühler von Pro. eta. & Workshops

Vertriebsunterstützung mit Kompetenz und Leidenschaft

www.proeta-w.de

Mein Dank geht an:

Svenja Mix von www.mix-malt.de für die tolle Corona-Vertriebstipps-Illustration!

Svenja, die Zusammenarbeit hat wieder großen Spaß gemacht, ich DANKE Dir und freue mich einmal
mehr, dass sich unsere Wege gekreuzt haben!

Wer jetzt womöglich mit einem Image-Film-Dreh liebäugelt und hierfür Anregungen sucht - ich bin stolz
auf mein eigenes Ergebnis. Zu sehen bei YouTube: www.youtube.com/watch?v=MySHic0pknE

Anfangs hatte ich große Bedenken, dass ich womöglich verkrampt und unnatürlich wirken könnte. Doch
Conrad Pfüller von www.contil-media.de hat mir mit seiner humorvollen und professionellen Art gleich zu
Beginn meine Sorgen nehmen können. Conrad, DANKE!

**Der Text darf sehr gerne, doch nur unter Quellenangabe "Isabel Stühler, Pro. eta. & Workshops"
und in unveränderter Form geteilt werden.**

Kaltakquise ist so spannend wie ein Krimi

Pro. eta. & Workshops mit Isabel Stühler

Produkte etablieren & Workshops rund um den Vertrieb

Mobil: +49 152 53697178 · info@proeta-w.de



www.proeta-w.de