

# AGITANO - Magazin - Artikel - Mit kostenlosem Online-Akquise-Rechner auf Gewinn-Kurs bleiben

[https://www.agitano.com/magazin/magazinDetails/mit\\_kostenlosem\\_onlineakquiserechner\\_auf\\_gewinnkurs\\_bleiben\\_16659/](https://www.agitano.com/magazin/magazinDetails/mit_kostenlosem_onlineakquiserechner_auf_gewinnkurs_bleiben_16659/)

July 6, 2011

Und? Wie viel Umsatz ist 2011 noch drin? Mit dem kostenlosen Online-Akquise-Rechner auf Gewinn-Kurs bleiben.

Das halbe Geschäftsjahr ist um - genau die richtige Zeit für Unternehmen, Bilanz zu ziehen und, im Bedarfsfall, eine Kursänderung vorzunehmen. „Eine solche Kontrolle der Vertriebszahlen findet oft erst viel zu spät statt. Erst gegen Ende des Jahres, wenn Korrekturen nicht mehr möglich sind, erkennen viele Verkäufer, dass die Akquise-Lücke, die sie vor sich her schieben, zu groß ist“, weiß Vertriebsexperte Thomas Burzler.

Der erfahrene Verkaufstrainer, der lange Jahre in verschiedenen Firmen und Positionen im Vertrieb gearbeitet hat, kennt aus eigener Erfahrung die Schwachstelle in der Zielplanung von Verkäufern. So kam er auf die Idee, allen Verkäufern den Akquise-Rechner als Radar für die notwendigen Aktivitäten zur Verfügung zu stellen. Unter [www.akquise-rechner.de](http://www.akquise-rechner.de) finden Verkäufer, Freiberufler und Unternehmer ein einfach zu bedienendes Tool, das sie bei ihrer Umsatz-Ziel-Planung unterstützt. Mittels dreier Kennzahlen – bereits gemachter Umsatz, zu erwartender Umsatz im Rest-Jahr, Sicherheitspuffer für Ausfälle – können die Nutzer errechnen, wie ihr Umsatz-Ziel für die verbleibenden Wochen genau aussieht.

Natürlich kennt jeder Verkäufer diese Zahl. Aber die wenigsten wissen, was sie in Form von Kalt-Akquise-Leistung bedeutet. „Die Akquise-Lücke in Euro zu kennen, ist schon mal enorm wichtig. Noch wichtiger ist es allerdings, dass der Verkäufer weiß, was sie konkret für ihn bedeutet. Sprich: Wie viele Telefonate muss ich pro Woche führen, wie viele Kundentermine durchführen und wie viele Angebote erstellen, um sie zu füllen“, erklärt der Buchautor.

Genau diese Zahlen können mit dem Akquise-Tool einfach errechnet werden. Der User sieht schnell, an welchen Stellen möglicherweise Handlungsbedarf besteht. Ein Ampelprinzip mit roten, gelben und grünen Ampeln zeigt ihm klar und deutlich, an welcher Stelle in der Akquisitionskette er etwas verändern sollte. „Auf diese Weise hat der Verkäufer die Chance, seine Vertriebsperformance zu verbessern, bevor das Kind in den Brunnen gefallen ist und die Ziele nicht mehr erreichbar sind. Das angenehmste Bild sind natürlich die grünen Ampeln, sie zeigen an: Alles im grünen Bereich!“

Thomas Burzler



Zur Person: Verkaufstrainer Thomas Burzler ist Experte für Preisgespräche, Neukundengewinnung ohne Rabatte und Mehrwertstrategie. Nationale wie internationale Unternehmen zählen auf seine Expertise. Den Kampf gegen ruinöse Rabatte führt Burzler in den Köpfen der Verkäufer: „Verkaufen mit Gewinn – das ist vor allem anderen eine Frage der Einstellung.“ Der Buchautor und Gastdozent an der Hochschule Augsburg erhält am 30. Juli in Kalifornien/USA die Auszeichnung zum Certified Speaking Professionals (CSP) - als einer von nur rund 600 Rednern weltweit. Mehr Infos: [www.thomas-burzler.de](http://www.thomas-burzler.de).