

**IM VERTRIEB
IST NOCH SAFT**

**MIT DEM IFH „SALES OPTIMIZER“
ERFOLGREICH DURCH DIE KRISE**

IFH KÖLN GmbH

Februar 2024





Ein kanalübergreifendes Einkaufserlebnis ... *

51%

bereits umgesetzt

40%

arbeiten dran

9%

planen

* Quelle: IFH Unternehmensbefragung 2023

Die Zeiten sind schwer

Die Konsumstimmung ist schlecht, der Handel wächst nicht mehr, der Onlinehandel verliert an Fahrt

Und der Handel ist nicht ausreichend vorbereitet

Vieles wird immer noch geplant oder ist gerade erst auf den Weg gebracht worden.



**Road to
Success**

**Flying Doctors
entsenden**

**Projekt Gold
anstoßen**

**Sales
Turbo**

**Potenzialfelder
erarbeiten**

**Lecks in der
Pipeline abdichten**

**Kick
Starter**

**Einen Quick Check
durchführen**

**Sofortmaßnahmen
ableiten**

KICK STARTER - WIR MACHEN DEN QUICK CHECK



- Wir arbeiten Daten-gestützt
- Wir kommen von der unbestechlichen Markt- und Kundenseite
- Wir gehen in das Gespräch mit Ihnen und Ihren wesentlichen Stakeholdern
- Wir arbeiten auf Umsetzung und konkrete Erfolge hin
- Wir agieren schnell
- **... 3 Wochen nach Auftragserteilung liegen Sofortmaßnahmen vor**

CHECK

Wie ist die externe Markt- und Kundensicht?

Online-Check

- Umfassender Check des Online-Auftritts
- mit einem elaborierten Bewertungsschema
- Bewertung der Kanal-Exzellenz und Ableitung der Potenziale (Kanalbearbeitung, Content/Interaktion, Zielgruppe)

Store Checks

- Begehung der Filialen/der Partnerbetriebe sowie von Konkurrenzbetrieben
- anhand eines ausführlichen Beobachtungsbogens inkl. fotografischer Dokumentation
- Bewertung der Potenziale (Warenpräsentation, Verkaufsaktivität, Abschlussorientierung)

EVALUATE

Was folgt daraus für eine Bewertung?

Selbsteinschätzung

- Leitfadengespräche mit Unternehmensführung und mit Key Stakeholdern im Unternehmen
- 5 Gespräche mit bis zu 45 Minuten Dauer
- Bewertung von Marktentwicklung und Unternehmensposition, Pain Points
- Abgleich mit externer Sicht (Online Check, Store Check)

Trend-Abgleich

- Abgleich der Unternehmensentwicklung mit Markt- und Kanaltrends (Entwicklungsraten, Prognosen auf Basis von IFH-Daten)
- Abgleich mit Kundentrends (auf Basis des IFH-Trend Radars)

ACT

Welche Maßnahmen sind jetzt abzuleiten?

Maßnahmen-Workshop

- Tages-Workshop zur Ableitung von Sofortmaßnahmen und Potenzialfeldern
- Impuls IFH: Marktdaten, Kundentrends und Check-Ergebnisse
- Ableitung von Sofortmaßnahmen, Priorisierung von Potenzialfeldern

Follow Up

- Bereitstellung von Daten, Insights, Maßnahmenplänen
- 3 Nachfolgetermine zum Unternehmen (zu Unternehmensleitung, Projektgruppen per Zoom)
- Fortschrittskontrolle und Maßnahmenanpassungen

Lecks in der Pipeline abdichten

Wo werden Chancen im Vertrieb vergeben?

Chancenverwertung ...

- in der Sichtbarkeit
- im Sales-Prozess
- beim Kanalwechsel
- im Follow Up

Wir prüfen nach

- durch Mystery Shoppings (Onlineanfragen und Filialbesuche) (Drive to Store, aktive Ansprache im Geschäft, Abschlusstechniken, Follow Up)
- durch NPS-Messungen und Treiberanalysen
- durch systematische Journey-Analysen
- durch WHY NOT?-Analysen (Nicht-Kauf-Gründe, Abwanderung zum Wettbewerb)

Potenzialfelder erarbeiten

Wo bestehen nicht ausgeschöpfte Umsatzpotenziale?

Potenzialfelder

- im Onlinegeschäft
- in der PLZ/im Einzugsgebiet der Filialen
- White Spaces bei Produkt/Service
- im Pricing

Wir prüfen nach

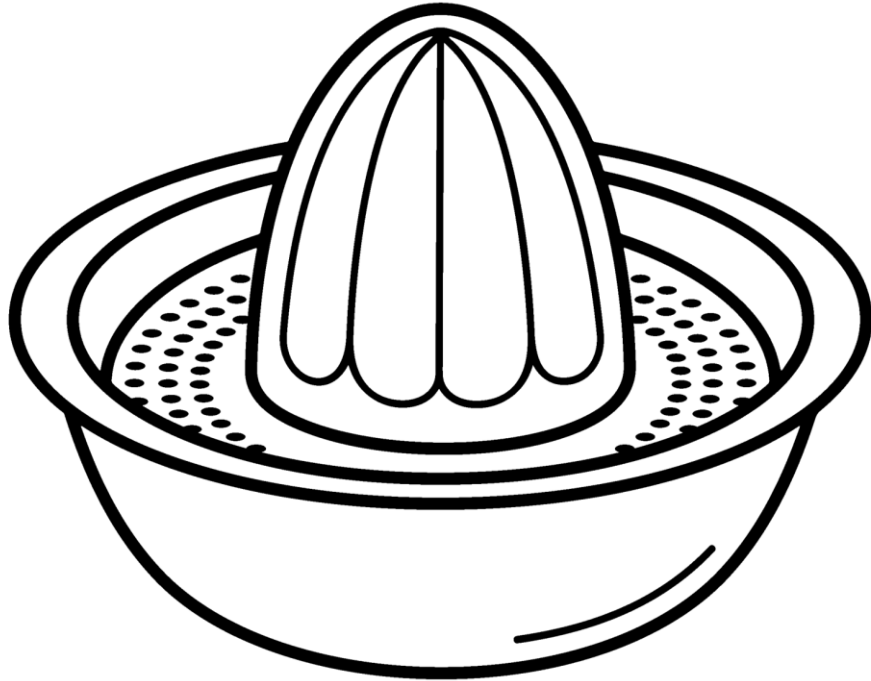
- IFH-Marktpotenziale (regionalisierte Potenziale auf Warengruppenebene, Onlinepotenziale)
- Systematisches Kundenfeedback einsammeln (Online-Reviews, Beschwerden, NPS-Kommentare)
- Gezielte Wettbewerbsbeobachtung (in der Branche, Retail Champions)

Ständig systematisch nach Gold suchen

Wie lässt sich die Goldsuche verstetigen?

Ständig auf Goldsuche

- **„Chancen-Dashboard“ aufbauen:** Entwicklung eines Dashboards mit Sales-KPIs
- **Projekt Gold anstoßen:** Systematische Ableitung und Entwicklung von Chancenfeldern mit hohem und mittelfristigem Realisierungspotenzial
- **Flying Doctors entsenden:** Entsenden von Chancen-Coaches und Sales-Antreibern in Problemfilialen



WIR ARBEITEN FÜR IHREN ERFOLG!

- Wir spüren Schwachstellen auf, wo Potenziale ungenutzt abfließen
- Wir identifizieren Stellhebel zur Sales Optimierung
- Wir formulieren Sofortmaßnahmen, um sich der Umsatz- und Ertragskrise entgegenzustemmen
- Wir arbeiten an einer sicheren Basis (intern im Unternehmen in Bezug auf Kultur, Prozesse und Systeme, extern im Kundenauftritt) zur Zukunftssicherung

Kick Starter

Für ein schnelles Gegenhalten

Bestandsaufnahme und
Maßnahmenentwicklung

- Durchführung von gezielten Checks (Online, Store)
- Systematischer Markt- und Trendabgleich
- Perspektivenabgleich unternehmens-intern vs. extern
- Workshop zur Erarbeitung/Ableitung von Sofortmaßnahmen
- Follow Up zu Kontrolle und Nachjustierung

14.500 €

Sales Turbo

Für eine optimierte Potenzialausschöpfung

Systematische Potenzialerkennung und intensives Arbeiten an der Potenzialausschöpfung

- *Basispaket* ist enthalten
- Potenziale auf Warenebene/in der PLZ spezifizieren
- Potenziale in der Zielgruppe spezifizieren
- Stellhebel zur Potenzialausschöpfung entwickeln, bewerten, detaillieren

30.000 – 40.000 €

Road to Success

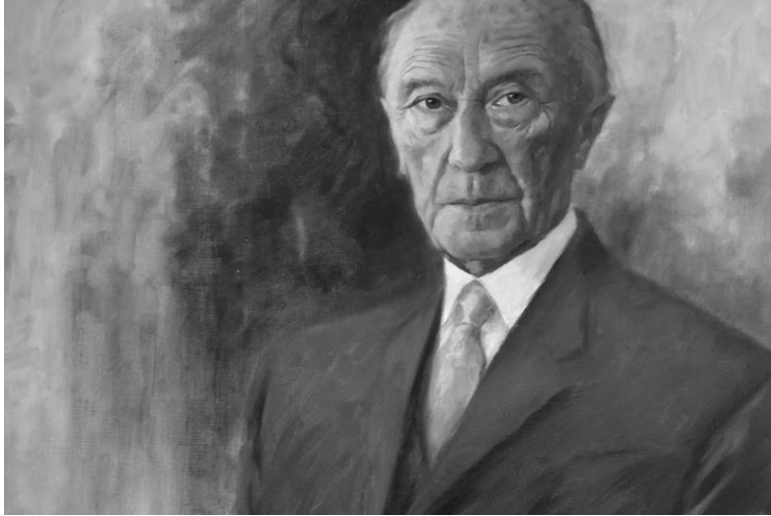
Für einen Fokus

Intensive fokussierte Arbeit in Problemzonen, an Chancenhemmnissen, an einer sicheren Basis zur Zukunftssicherung

- intern im Unternehmen in Bezug auf Kultur, Prozesse und Systeme
- extern im Kundenauftritt
- Ihr spezifisches Fokusprojekt wird hier konfiguriert

Auf Anfrage





Gründung 1929
Hauptsitz Köln



Themenfokus: Einkauf/Konsumverhalten
Themenfokus: Digitale Transformation



Fundierte Analysen
Für den Unternehmenserfolg





IHR ANSPRECHPARTNER



Dr. Ralf Deckers

Bereichsleiter Customer Insights

r.deckers@ifhkoeln.de


IFH KÖLN
Erfolgreich im Handeln


IFH Köln GmbH

Dürener Str. 401 b
50858 Köln

+49 (0) 221 943607-10

www.ifhkoeln.de

 [@ifhkoeln](https://twitter.com/ifhkoeln)

 [/company/ifh-koeln-gmbh](https://www.linkedin.com/company/ifh-koeln-gmbh)