



**DIE TOP10-KRITERIEN  
zum Verkaufserfolg für  
Ein-Personen-Unternehmen**



**1 Erfolgskriterium:  
Formulieren Sie Ihr Angebot präzise!**

*„Was verkaufe ich überhaupt?“*

Formulieren Sie klar und genau, was Sie verkaufen: präzise, fokussiert, knapp und einprägsam! Je präziser Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung formulieren, umso leichter wird es Ihnen fallen, dies am Markt zu kommunizieren. Als Ein-Personen-Unternehmen sind Sie in Ihrer Branche wirklich Experte. Aber weiß auch Ihr Gegenüber, worin Ihr Angebot besteht und welchen Nutzen es bringt? Das ist Voraussetzung für jeden Kauf!

**2 Erfolgskriterium:  
Bestimmen Sie Ihre Zielgruppe!**

*„Wem verkaufe ich mein Angebot?“*

Je klarer ist, was Sie verkaufen, umso einfacher ist die Definition, an welche Zielgruppe – also „an wen“ – Sie verkaufen. Halten Sie die erfolgversprechendste Zielgruppe fest und beschreiben Sie sie genau und mit allen Details. Basierend darauf erarbeiten Sie Ansprehmöglichkeiten.

# DIE TOP10-KRITERIEN ZUM VERKAUFSERFOLG FÜR EPU

## **3** Erfolgskriterium:

### **Formulieren Sie den Preis!**

„Wie viel darf mein Produkt kosten?“

Beantworten Sie diese „Preisfrage“ nicht erst, wenn der Kunde sie stellt, denn das verführt zur Frage: „Wie billig muss ich sein, damit der Kunde mein Angebot annimmt.“

Setzen Sie stattdessen Preise und Konditionen zu Beginn Ihrer Verkaufsaktivitäten fest und kommunizieren Sie sie konsequent. Definieren Sie auch den Spielraum für Preisverhandlungen. Mit schriftlich festgelegten Preislisten, Rahmenbedingungen und klaren Regeln für Nachlässe wird es Ihnen leichter fallen, „Ihren Preis“ zu nennen. Beantworten Sie dazu Fragen wie:

- Was ist meine Leistung wert?
- Wie viel muss ich mindestens verlangen, um meinen Lebensunterhalt zu finanzieren?
- Was sind marktübliche Preise?
- Wie gehe ich mit meiner Hemmung um, den festgesetzten Preis zu nennen?

## **4** Erfolgskriterium:

### **Machen Sie einen Kassasturz!**

„Wo stehe ich jetzt?“

Für realistische Ziele ist es notwendig, den Startpunkt zu kennen. Es ist wichtig, den momentanen Vertriebsstand – die Ist-Situation – zu kennen. Der vertriebliche „Kassasturz“ zeigt Ihnen, ob die gesetzten Ziele mit realistischem Aufwand erreichbar sind. Denn: Ihre Zeit ist nicht unbegrenzt. Widerstehen Sie dabei der Versuchung, die Fakten zu beschönigen.

## **5** Erfolgskriterium:

### **Formulieren Sie Ihre Vertriebsziele – konkret in Zahlen!**

„Was sind meine Vertriebsziele?“

Viele formulieren ihre Ziele nicht schriftlich oder gar nicht. Doch nur wenn Sie wissen, wo Ihr Vertriebszielpunkt liegt, können Sie in der Vielzahl der Alltagsaufgaben die Orientierung beibehalten. Halten Sie genau und schriftlich fest, wie viel Umsatz Sie erzielen wollen, wie viele Kunden Sie dafür benötigen, wie viele neue Kunden Sie dafür gewinnen müssen.

## **6** Erfolgskriterium:

### **Planen Sie die Umsetzung!**

„Wie erreiche ich meine Ziele?“

Ausgangspunkt und Vertriebsziel ergeben die Wegstrecke. Nun braucht es einen genauen, klar strukturierten Umsetzungsplan.

Er hilft Ihnen, sich nicht von zufälligen Gelegenheiten treiben zu lassen und in der alltäglichen Aufgabenflut den Überblick zu bewahren. Legen Sie fest, welche Maßnahme Sie wann und in welcher Form setzen werden, wie beispielsweise:

- Wie und wo mache ich Kunden auf mich aufmerksam?
- Welche Unterlagen muss ich neu erstellen, wie kann ich bereits vorhandene verbessern?
- Wie spreche ich neue Kunden an? Wann tue ich das?

## **7** Erfolgskriterium:

### **Schnüren Sie ein Maßnahmenbündel!**

„Welche Wege führen zu meinem Kunden?“

Widmen Sie der Neukundengewinnung ein eigenes Maßnahmenbündel. Der Weg zum ersten Gespräch mit einem Kunden ist oft die größte Hürde. Können Sie erst einmal Ihre Kompetenz zeigen, ist der Auftrag zum Greifen nahe.

Nehmen Sie unterschiedliche Möglichkeiten wahr, um neue Kunden anzusprechen. Dafür können Sie verschiedenste Mittel sinnvoll einsetzen – z.B.:

- Besuchen Sie Fachveranstaltungen und Messen oder halten Sie selbst Vorträge.
- Nutzen Sie online-Medien – von der eigenen Homepage bis zu Google AdWords und e-Mail.
- Nutzen Sie Netzwerke, Kooperationen, Gegengeschäfte und Empfehlungsmarketing.
- Publizieren Sie Relevantes: von Presseartikeln bis zu Fachliteratur.
- Beantworten Sie Ausschreibungen.

## 8 Erfolgskriterium:

### Kontrollieren Sie den Erfolg Ihrer Maßnahmen!

„Es gibt viele Versuchungen – wie bleibe ich am Weg?“  
Umsatzziele, die langfristig definiert werden, verliert man leicht aus den Augen. Laufende Kontrolle ist gefragt.

Definieren Sie klare Zwischenziele und Messwerkzeuge, die Ihnen immer wieder zeigen, ob Sie Ihren Fahrplan einhalten. Setzen Sie die Kontrollpunkte so, dass Korrekturen im Aktionsplan zeitgerecht und wirkungsvoll möglich sind.

## 9 Erfolgskriterium:

### Bauen Sie Ihre Gesprächskompetenz aus!

„Was brauchen meine Kunden?“  
Die Experten für das, was die Kunden brauchen, sind die Kunden selbst. Zuhören und auf die Aussagen und Einwände der Kunden einzugehen, ist Voraussetzung für jeden Verkaufserfolg. Investieren Sie immer wieder Zeit, um Ihre eigene Gesprächskompetenz zu verbessern – Ihr Kunde wird es Ihnen danken.

## 10 Erfolgskriterium:

### Der Startschuss – setzen Sie Ihren Weg konsequent um!

„Wann soll ich beginnen?“  
Viele gute Verkaufspläne werden nicht in die Tat umgesetzt, weil Sie nicht „perfekt“ sind und weil da oder dort noch etwas verbessert werden sollte. Den „perfekten“ Plan gibt es nicht!

Wagen Sie die ersten Umsetzungsschritte schon, wenn Sie 80% Ihrer Planungsaufgaben erledigt und diese schriftlich festgelegt haben. So gibt es schon früh die ersten Erfolgserlebnisse und Sie sehen, wie realitätsnah Ihr Plan ist.

Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Form für beide Geschlechter.

#### Mag. Roman RIEDL

EPU-Beauftragter der WKÖ  
T +43 (0)5 90 900 3508  
E roman.riedl@wko.at

#### Mag. Ulrike CAMARA-EHN

EPU-Beauftragte der WK Burgenland  
T +43 (0)5 90 907 3710  
E ulrike.camara-ehn@wkbglid.at

#### Mag. Herwig DRAXLER

EPU-Beauftragter der WK Kärnten  
T +43 (0)5 90 904 770  
E herwig.draxler@wkk.or.at

#### Mag. Wolfgang SCHWÄRZLER

EPU-Beauftragter der WK NÖ  
T +43 (0)2742 851 18700  
E wolfgang.schwaerzler@wknoe.at

#### Mag. Karin REITER

EPU-Beauftragte der WK OÖ  
T +43 (0)5 90 909 3330  
E epu@wkoee.at

#### Dr. Andreas OBAUER

EPU-Beauftragter der WK Salzburg  
T +43 (0)662 88 88 467  
E aobauer@wks.at

#### Mag. Bernd LIEBMINGER

EPU-Beauftragter der WK Steiermark  
T +43 (0)316 601 1135  
E bernd.liebminge@wkstmk.at

#### Mag. Sabine WIESFLECKER

EPU-Beauftragte der WK Tirol  
T +43 (0)5 90 905 1359  
E sabine.wiesflecker@wktirol.at

#### Mag. Susanna TROY

EPU-Beauftragte der WK Vorarlberg  
T +43 (0)5522 305 235  
E troy.susanna@wkv.at

#### Helmut MONDSCHN, MBA

EPU-Beauftragter der WK Wien  
T +43 (1)514 50 1112  
E helmut.mondschein@wkw.at

Weitere Services und Informationen finden Sie unter:

**EPU.WKO.AT**



Wirtschaftskammer Niederösterreich, Landsbergerstraße 1, 3100 St. Pölten  
Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Wolfgang Schwärzler  
Autor: Wolfgang Muffat, Grafik: www.designag.at, September 2013