

# Erfolgreich in der Krise

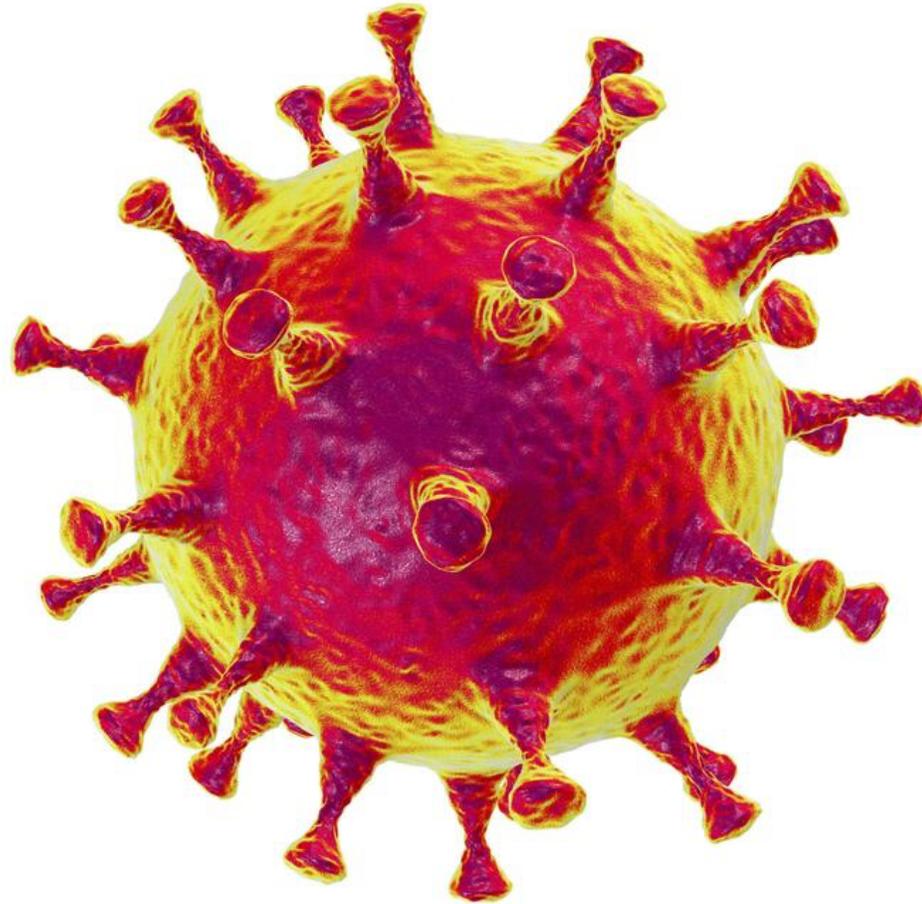
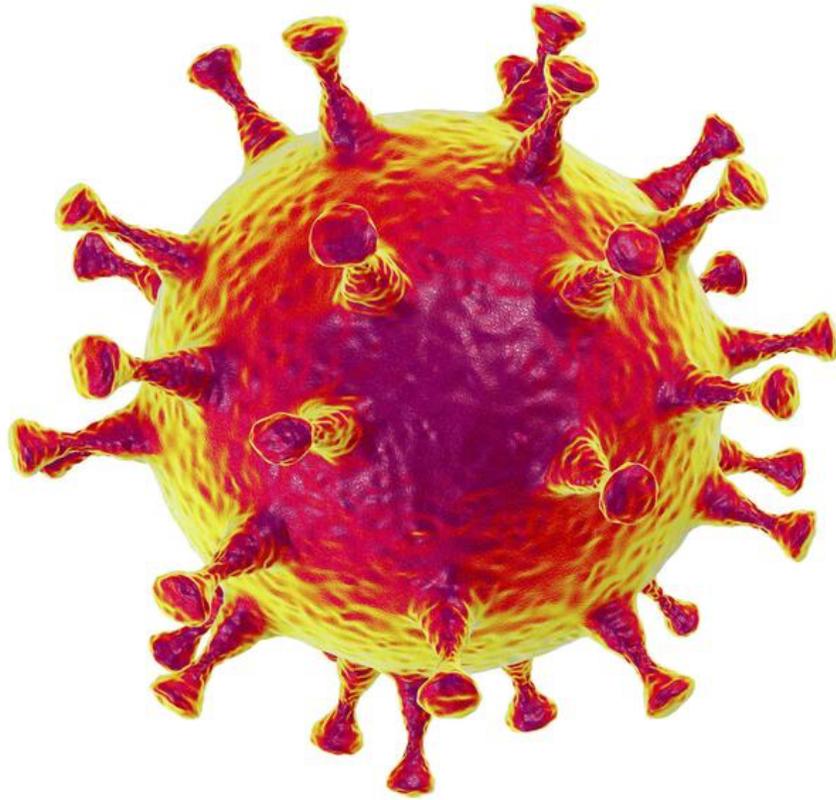
mit



Unternehmer*Energie*<sup>®</sup>

**Modul 6 - Kunden**

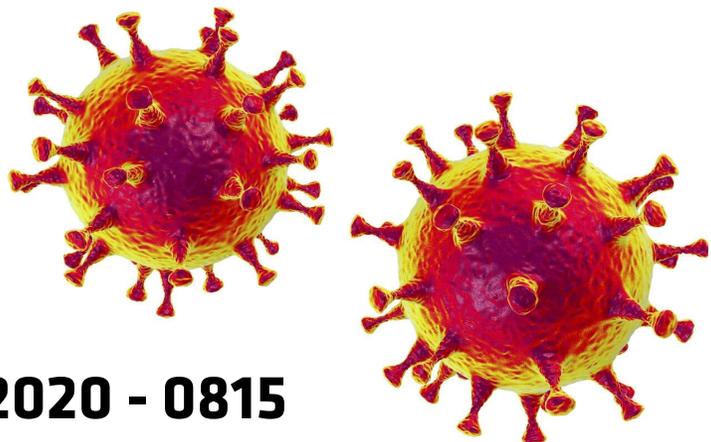




Ein Virus verändert die Welt,  
uns und unsere Unternehmen

**- update -**





### 31.3.2020 - 0815

61.913 4615 ( 8%, 1,08) **583** 0,94%

### 2.4.2020 - 0810

73.522 6.156 ( 8,3%,1,083) **872** 1,18%

### 8.4.2020 - 0750

103.228 4.003 ( 3,8%, 1,038) **1861** 1,8%

Bundesland	Elektronisch übermittelte Fälle			
	Anzahl	Differenz zum Vortag	Fälle/100.000 Einw.	Todesfälle
Baden-Württemberg	20.680	+539	187	464
Bayern	27.564	+1.401	211	564
Berlin	4.028	+183	107	32
Brandenburg	1.472	+88	59	22
Bremen	424	+25	62	10
Hamburg	3.165	+106	172	23
Hessen	4.965	+128	79	84
Mecklenburg-Vorpommern	555	+24	34	11
Niedersachsen	6.385	+185	80	121
Nordrhein-Westfalen	20.929	+709	117	348
Rheinland-Pfalz	4.148	+156	102	45
Saarland	1.637	+105	165	23
Sachsen	3.144	+147	77	50
Sachsen-Anhalt	1.020	+33	46	16
Schleswig-Holstein	1.827	+97	63	28
Thüringen	1.285	+77	60	20
<b>Gesamt</b>	<b>103.228</b>	<b>+4.003</b>	<b>124</b>	<b>1.861</b>



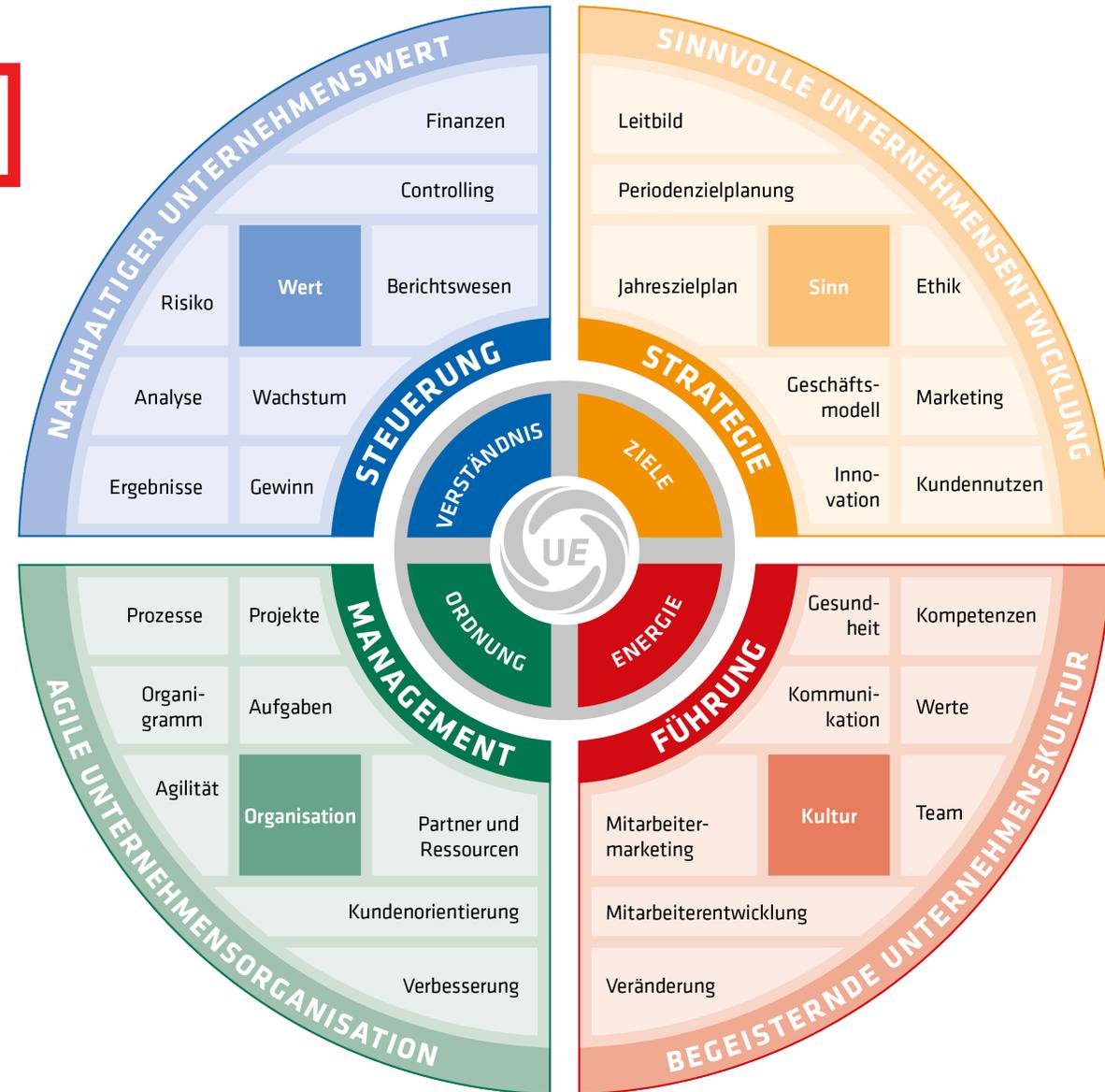
# Erfolgreich in der Krise Modul 6 - **Kundenorientierung**

## 0. **Werte-orientierte Verkäufer**

1. **Wertschöpfung vertiefen**
2. **Service-Champion** werden
3. **Verkaufen** in der Krise

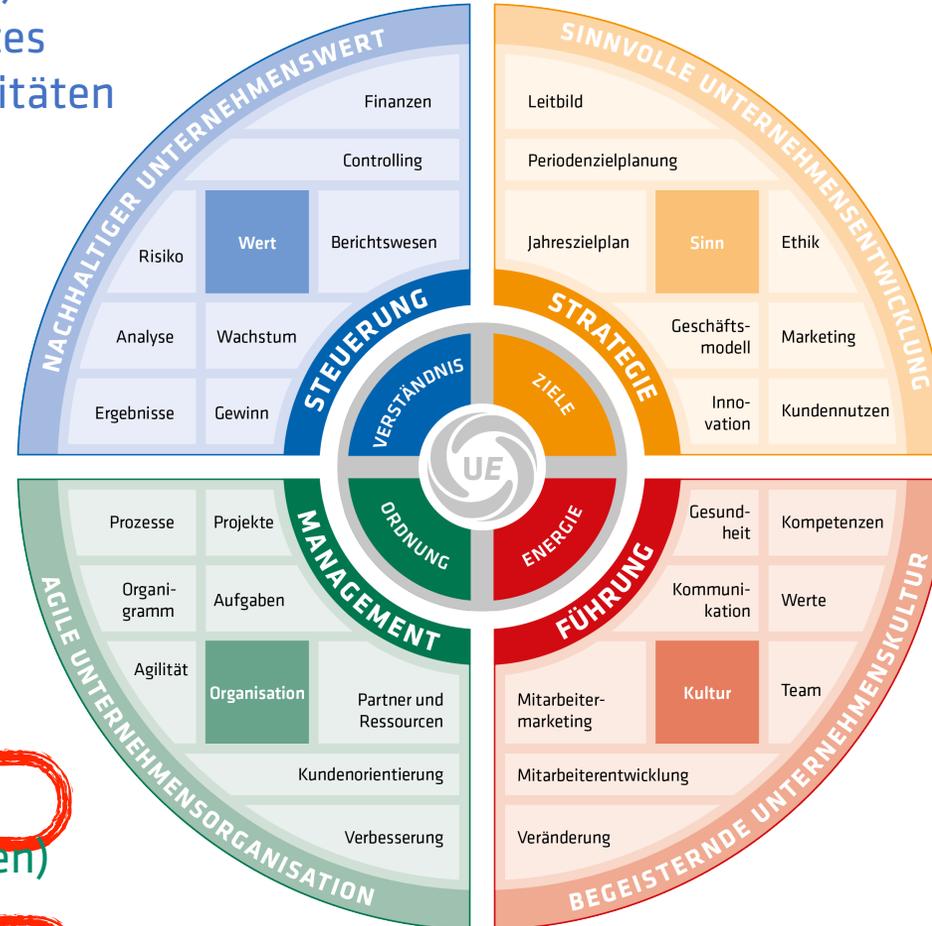
**Andreas Buhr**

4. **Verkaufen** als Team
5. **Verkaufen** auf einer Seite



# Die erfolgreichen Sofortmaßnahmen

- \* Unternehmensanalyse - (**Klarheit**)
- \* Sinnvolle Reduktion des Angebotes
- \* Aufwand/Nutzen Analyse – Prioritäten
- \* Cash Is King (Finanzstrategie)
- \* Sinnvolle Kostenreduktion



- \* Das Krisen-Leitbild (**Konzentration**)
- \* Zielplanung mit OKR (Beschleunigung)
- \* Stammkunden pflegen (der Schatz)
- \* Umsatz sichern (Angebot fokussieren)
- \* Sinnvolle Preisstrategie

- \* **NOT-ToDo-Liste - Lean UE**
- \* **Wertschöpfung vertiefen**
- \* **Verantwortung verteilen (Aufgaben)**
- \* **Der EnergiePlan (Konsequenz)**
- \* **Service-Champion sein und werden**

- \* **Kommunikation & Kompetenz**
- \* Zielvereinbarungen neu sortieren
- \* Motivation in der Krise
- \* **Potential des Teams nutzen (WIP)**
- \* **Verkaufen, Verkaufen, Verkaufen**



# Erfolgreich in der Krise Modul 6 - Kundenorientierung

## 0. Werte-orientierte Verkäufer

### 1. Wertschöpfung vertiefen

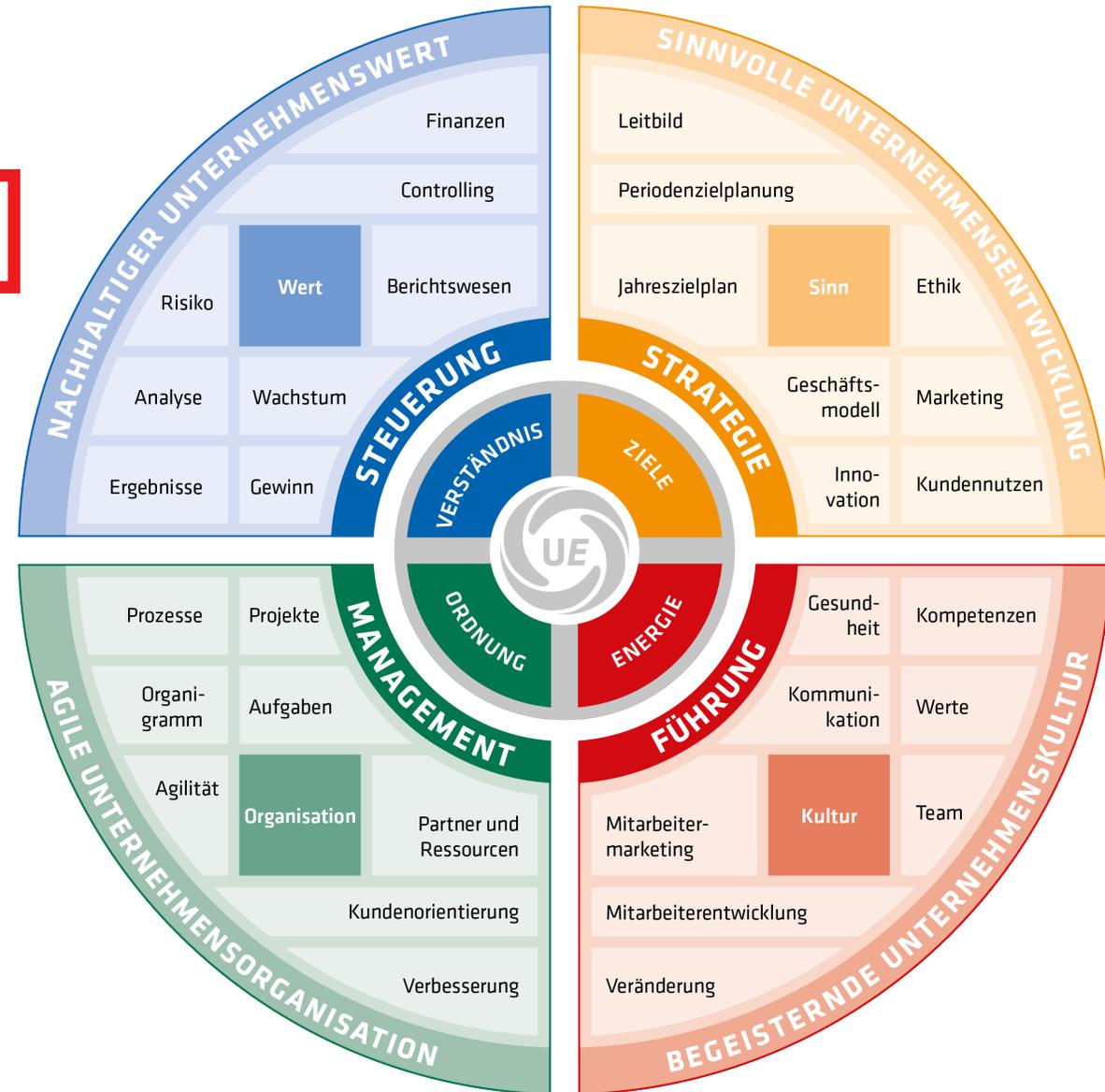
### 2. Service-Champion werden

### 3. Verkaufen in der Krise

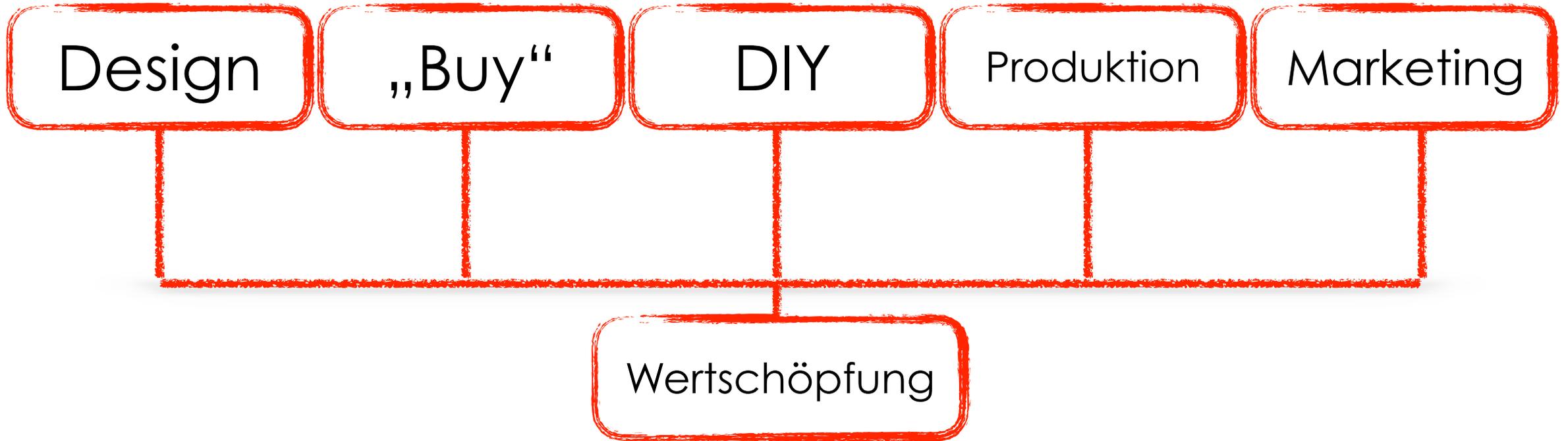
**Andreas Buhr**

### 4. Verkaufen als Team

### 5. Verkaufen auf einer Seite



# Wertschöpfung vertiefen



# Erfolgreich in der Krise Modul 6 - Kundenorientierung

0. Werte-orientierte Verkäufer

1. Wertschöpfung vertiefen

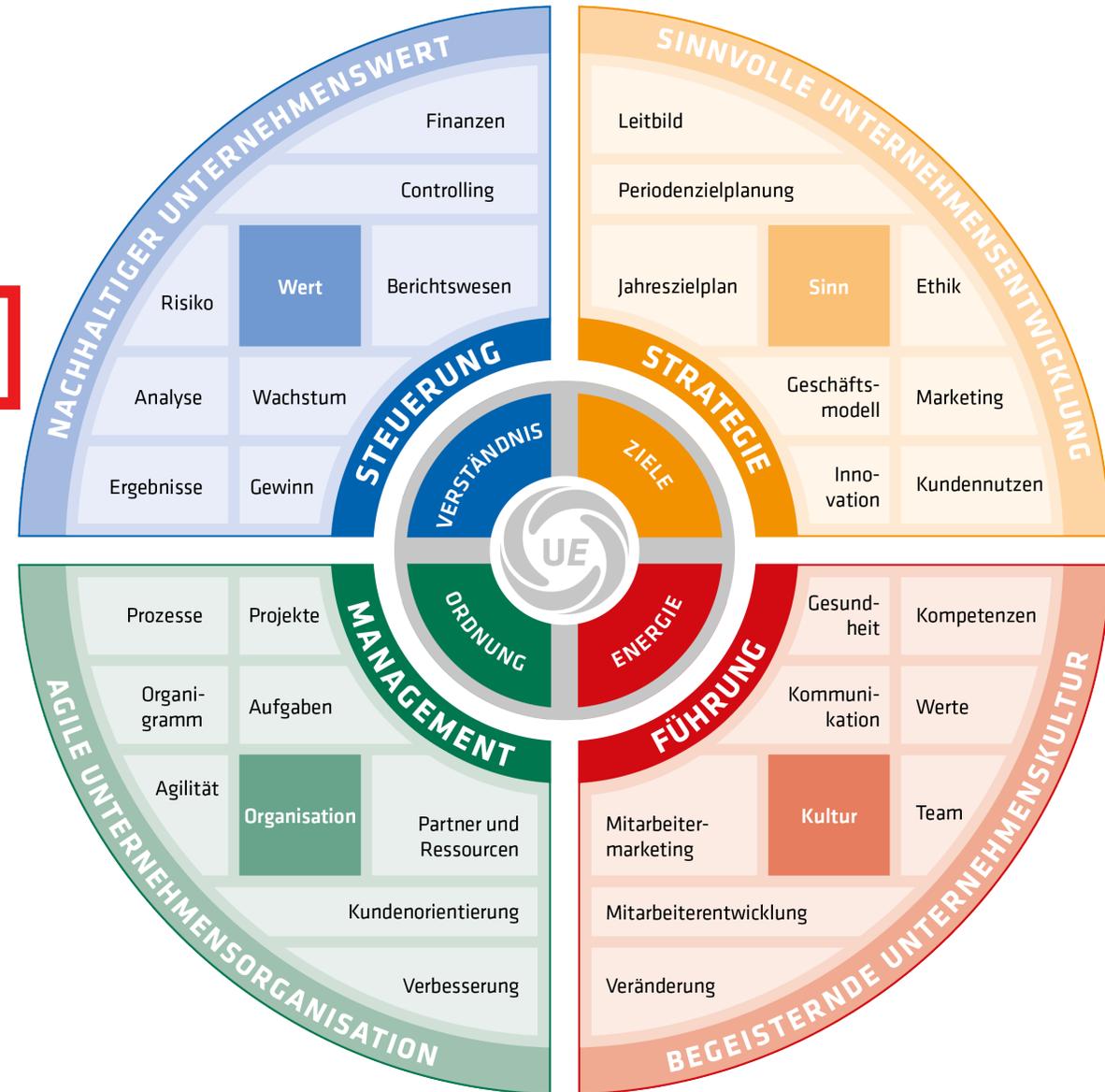
2. Service-Champion werden

3. Verkaufen in der Krise

**Andreas Buhr**

4. Verkaufen als Team

5. Verkaufen auf einer Seite



# Service Champion

(Wie machen unsere Kunden **durch uns** bessere Geschäfte?)

- **Beratung**

- Was brauchen unsere Kunden an Wissen?
- Was können wir zusätzlich bieten?
- Wie erleichtern wir das Geschäft unserer Kunden?
- Wie helfen wir unseren Kunden, ihre Mitarbeiter zu motivieren?
- Wie helfen wir unseren Kunden neue Kunden zu finden?
- Wie helfen wir unseren Kunden, ihre Kunden zu begeistern?

- **Entwicklung:**

- Was können wir für unsere Kunden entwickeln?
- Wie können wir unseren Kunden dabei helfen, einfacher zu werden?
- Wie helfen wir unseren Kunden auf dem Weg in die Digitalisierung?
- Kennen wir die zentralen Probleme unserer Kunden?



# Erfolgreich in der Krise Modul 6 - Kundenorientierung

0. Werte-orientierte Verkäufer

1. Wertschöpfung vertiefen

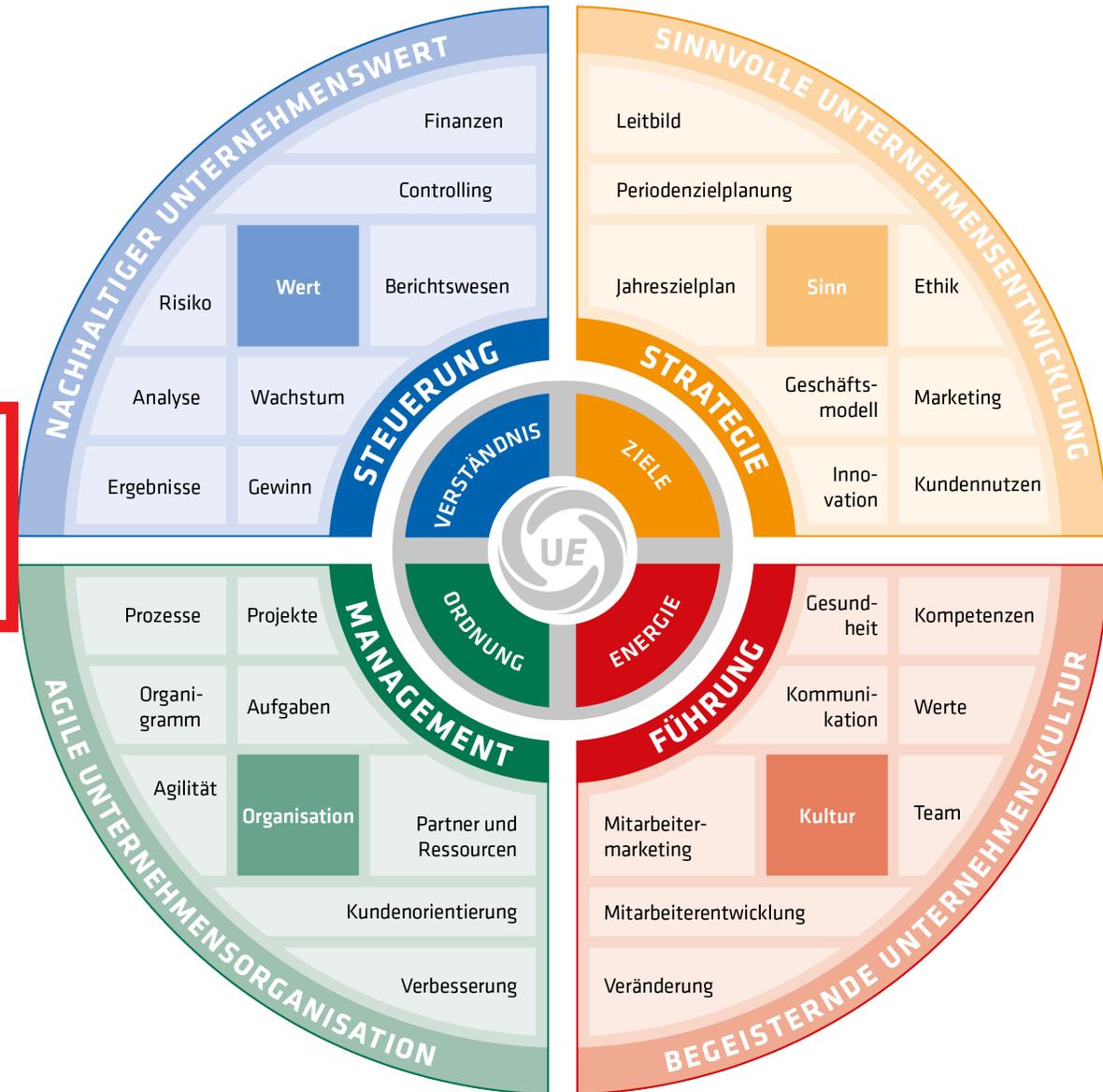
2. Service-Champion werden

3. Verkaufen in der Krise

**Andreas Buhr**

4. Verkaufen als Team

5. Verkaufen auf einer Seite



# Prinzipien:

---

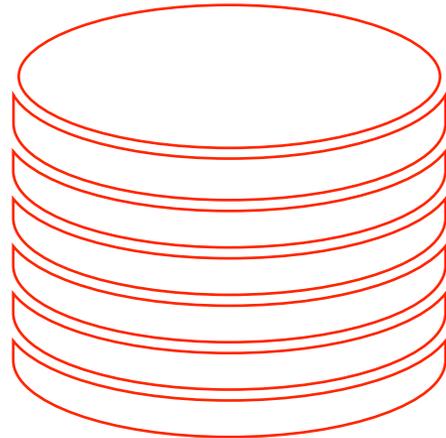
**1** *Verkaufen* wird zu einem  
„*sich kümmern*“ um den  
**Kunden.**

**2** *Jeder ist jetzt Verkäufer.*

**3** *Nutzen und Kompetenz* sind  
entscheiden -  
auch in der **Krise.**



*Welche Verkaufs-Ideen  
habt Ihr und Eure Mitarbeiter?*



*Break-out*



# Erfolgreich in der Krise Modul 6 - Kundenorientierung

0. Werte-orientierte Verkäufer

1. Wertschöpfung vertiefen

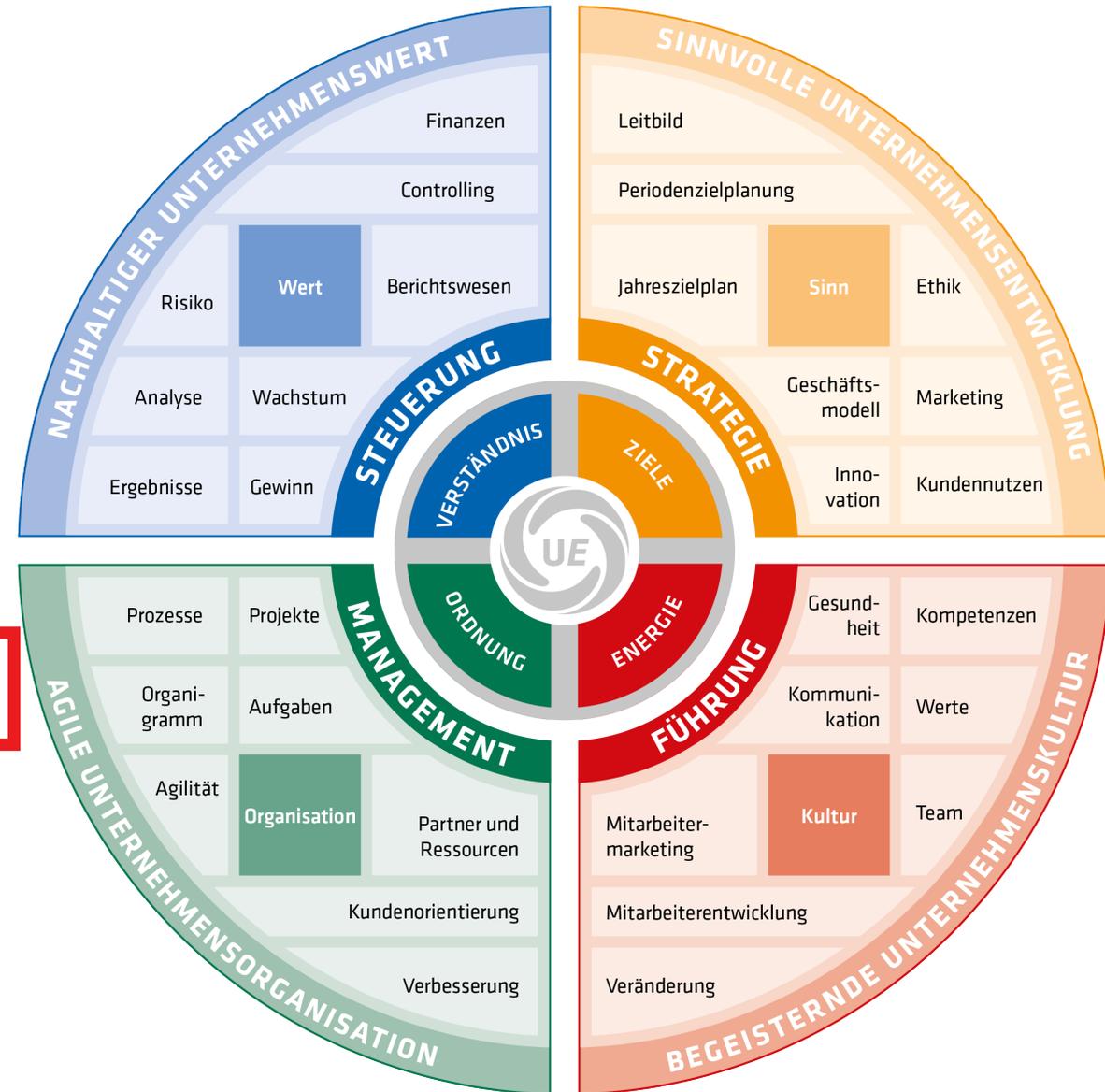
2. Service-Champion werden

3. Verkaufen in der Krise

Andreas Buhr

4. Verkaufen als Team

5. Verkaufen auf einer Seite



Verkaufs-Champions werden - als Team

**T**alente nutzen

**E**nergie freisetzen

**A**ktionen machen

**M**iteinander spielen



# Erfolgreich in der Krise Modul 6 - Kundenorientierung

0. Werte-orientierte Verkäufer

1. Wertschöpfung vertiefen

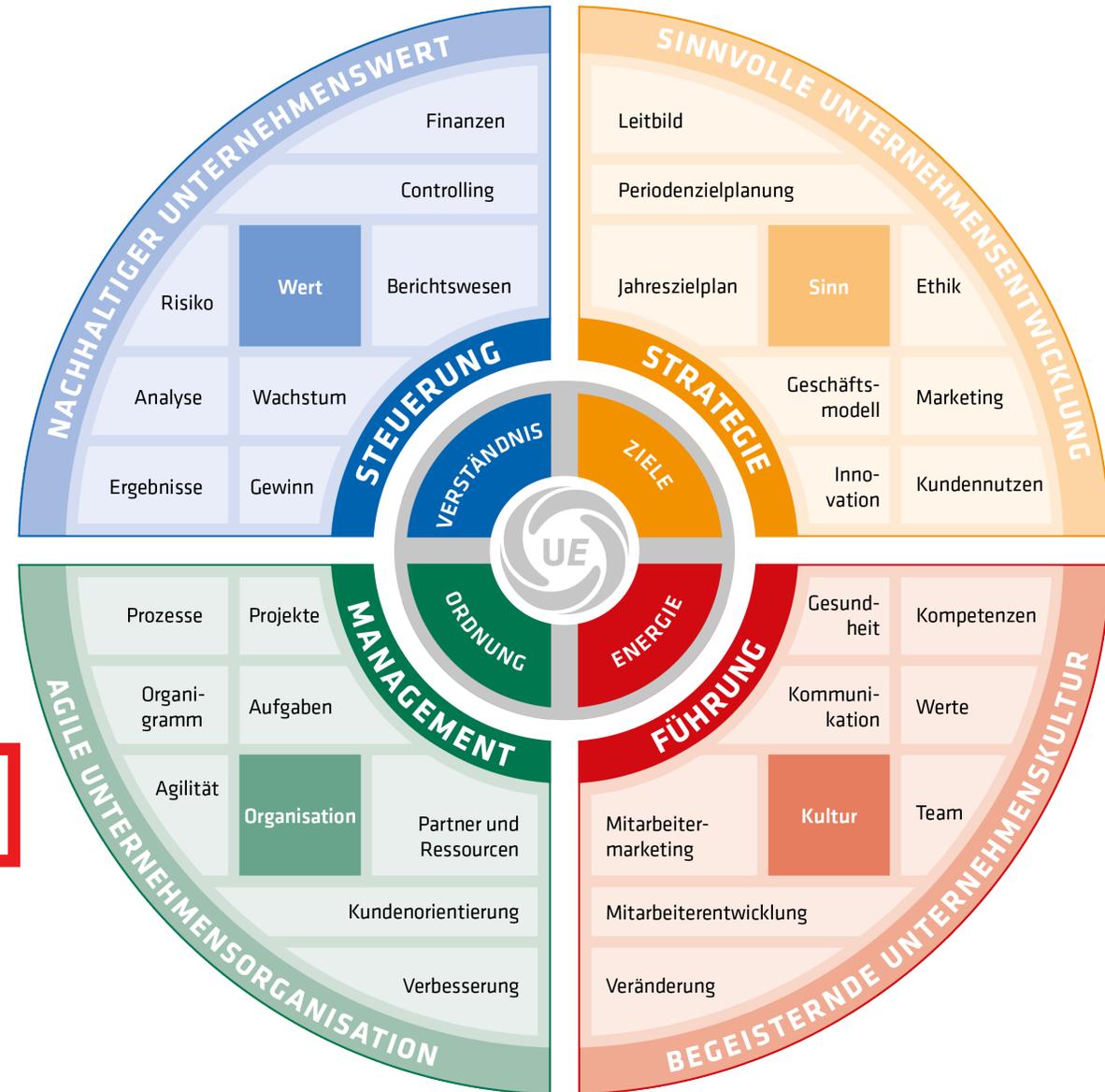
2. Service-Champion werden

3. Verkaufen in der Krise

**Andreas Buhr**

4. Verkaufen als Team

5. Verkaufen auf einer Seite



Stammkunden

Nutzen bieten

Kuschel-Call

Sich kümmern

Vertrauen

Energie **Verkaufen**

Digital

Flexibilität

Empfehlung

Neukunden

Schlafende Kunden



**Ausblick**

