
PRESSEMELDUNG von w+p consulting

Berater von w+p consulting analysierten Verkaufsprozesse bei 40 Channel-Partnern von Sage

Verbesserung in den Erfolgsfaktoren und strategische Beratung – Prämien für die Gewinner

Mannheim, 1. Februar 2011.- Im Auftrag der Sage-Group hat die Unternehmensberatung w+p consulting AG eine Verkaufsprozess-Studie bei 40 Fachhändlern ausgeführt. Das Ergebnis zeigt Verbesserungen in den Erfolgsfaktoren, weist aber noch Potenziale auf.

Die w+p consulting AG hat im Auftrag des Software-Herstellers Sage die Verkaufsprozesse von 40 Fachhändler getestet. Die zweite Studie nach fünf Jahren sollte anhand der Methode „Mystery Shopping“ zeigen, wie der Sage-Channel heute aufgestellt ist, ob er sich verbessert hat und wo Reserven schlummern.

Die Berater von w+p consulting wandten 9 Erfolgsfaktoren mit insgesamt 89 Kriterien an. Die Auswertung beurteilte u.a. die Fachkompetenz, die vertriebliche Praxis und die Kundenorientierung. Insgesamt bewiesen die Sage-Partner eine bessere Performanz als bei der Studie vor fünf Jahren und hatten gegenüber dem Wettbewerb deutlich aufgeholt.

„Erstaunlich fand ich jedoch, dass der Vertriebsprozess bei den Partnern sehr unterschiedlich gelebt wird und jeder seinen eigenen Königsweg sucht“, erklärte Frieda Schwarz vom Beratungsunternehmen w+p consulting AG. „Das bedeutet unnötigen Mehraufwand für den einzelnen und macht es oft schwer, den roten Faden im Verkaufsgespräch zu finden.“ Hier sehe sie noch Verbesserungspotential.

Alle Teilnehmer nutzten die Möglichkeit zum Gespräch, bei dem die individuellen Ergebnisse mit denen aller Teilnehmer und mit denen der Best-Practice-Gruppe verglichen wurden. In der Abschlussbesprechung stellten die Berater von w+p consulting dem einzelnen Partner nicht nur Stärken und Schwächen dar, sondern zeigten ihm auch seine konkreten Reserven auf.

Die Erfolgsfaktoren umfassten beispielsweise Verfügbarkeit, Nutzenargumentation, Kundenumfeld, Agenda, Unternehmenspräsentation und Angebot, Ergebnisorientierung, Referenzen und Corporate Design. Auch zur persönlichen und emotionalen Beziehung erhielten die Partner Feedback.

PRESSEMELDUNG von w+p consulting

Die Verkaufsstudie wurde von allen Parteien als sehr lohnenswert beurteilt.

„Die Netzdiagramme zeigten anschaulich, wo der einzelne im Vergleich zur ganzen Gruppe und zu den besten steht“, so Wolfgang Böhme, Mitglied im Vorstand von w+p consulting. „Das ist für alle ein großer Anreiz, sich zu verbessern und nächstes Mal die Best-Practice-Gruppe in allen Kriterien zu übertrumpfen.“ Sage war zufrieden mit den Ergebnissen, deren Auswertung allen Partnern zugute komme, und verlieh den fünf Gewinnern der Studie Preise für ihre vorbildliche Performanz.

www.w-p.de

www.sage.de

Vorgehensweise und Hintergrund

Bei der Verkaufsprozess-Studie 2010 kontaktierten unabhängige Testfirmen einen Sage-Partner und vereinbarten einen Termin. Nach einem etwa 2-stündigen Erstgespräch ließen sie sich ein Angebot oder einen Investitionsplan erstellen und führten in den meisten Fällen noch ein konkretisierendes Folgegespräch. Die Testphase dauerte etwa 6 Monate.

„Mystery Shopping“ ist ein Verfahren zur Prüfung der Dienstleistungsqualität, bei dem geschulte Beobachter als Kunden auftreten und die Qualität einer Dienstleistung beurteilen. Um zu einer möglichst objektiven Bewertung zu kommen, wird zuvor ein Kriterienkatalog erstellt.

438 Worte, 2912 Zeichen

Kurzprofil

Seit 1994 verschaffen die Unternehmensberater der w+p consulting AG ihren Kunden den entscheidenden Vorsprung auf dem Markt, indem sie das im Unternehmen vorhandene Wissen in messbare Ziele und konkrete Maßnahmen umsetzen. Als externe Berater sind sie unabhängig von festgefahrenen Mustern und Eigeninteressen und können die Vielfalt der Strukturen und Informationen mit dem notwendigen Abstand objektiv betrachten. Den Erfordernissen und Wünschen des Unternehmens und seiner Kunden gemäß, entwickelt w+p consulting eine Strategie, die berücksichtigt, dass die Anpassung an Markttendenzen über den zukünftigen Erfolg entscheidet.

Fachleute aus den Bereichen Führung, Vertrieb, Marketing, Controlling, Informations- und Projektmanagement, Strukturmanagement und Mergers & Acquisitions bilden die vielseitige Mannschaft von w+p consulting. Jeder Einzelne ist auf seinem Gebiet ein Spezialist der ITK-Branche. Alle zusammen bilden einen Expertenkreis für vernetzte Lösungen. Ihre Kenntnis der Branchen und Geschäftsprozesse gewährleistet Zeit- und Kostenersparnis und eine hohe Ergebnisqualität. www.w-p.de