

Vom Strukturvertrieb lernen

Oft kritisiert aber auch oft bewundert: Vertriebsmethoden und Umsätze im Strukturvertrieb. Strukturvertriebe machen negative Schlagzeilen als Drückerkolonnen liefern aber gleichzeitig als Umsatzmaschinerie beachtliche Vertriebsfolge. Hier die Vorteile im Strukturvertrieb:

- Kaltakquise pushen

Die Vermittler im Strukturvertrieb stellen oft lediglich den Erstkontakt als Türöffner her. Für den Erstkontakt, also in der Kaltakquise zur Gewinnung von Neukunden eine Chance, wenn etwa lediglich eine Terminvereinbarung erfolgt.

- Schnelle Einarbeitung

Mit wenig Produktwissen ist die Einarbeitungszeit der Vermittler im Strukturvertrieb kurz und kostengünstig. Neue Mitarbeiter können Ihr Vertriebskönnen testen ohne Einarbeitungskosten im Unternehmen zu produzieren: die Führungskraft, der direkt übergeordnete Mitarbeiter arbeitet auch ein.

- Kalkulierbare Kosten

Nur bei generierten Umsätzen werden Provisionen aus diesem Umsatz ausgezahlt. Der Preis bzw. der Beitrag ist die Bemessungsgrundlage für die Provisionsabrechnung. Wird die Bemessungsgrundlage statt in Prozent oder Promille mit Einheiten abgerechnet, werden unterschiedliche Produkte vergleichbar.

- Schneller Anbau neuer Mitarbeiter

Mitarbeiter können neue Mitarbeiter für den Strukturvertrieb werben. Anreiz zu Mitarbeiteranbau bietet dem Vermittler die Beteiligungsprovision. Auch der Aufstieg im Unternehmen kann vom Mitarbeiteranbau abhängen.

- Schnelle Marktdurchdringung

Durch den schnellen Mitarbeiteranbau lassen sich mit Strukturvertrieben kurzfristig und schnell Marktchancen wahrnehmen.

- Schnelle Reaktion auf Mitbewerber

Gezielte Aktionen als Reaktion auf Mitbewerber lassen sich steuern. Durch Sondervergütung können einzelne Produkte gepusht werden.

- Anreiz über Provision, Incentives und Wettbewerbe ohne Vorfinanzierung

Ziele des Unternehmens, wie der Abverkauf eines bestimmten Produkts oder die Ansprache eines bestimmten Kundensegments, sind klar umrissen und Mitarbeitern leicht zu vermitteln.

- Nebenberuflicher Einstieg

Neue Mitarbeiter können oft nebenberuflich einsteigen und testen, wie erfolgreich sie in der Tätigkeit sein können.

- Karrierechance für Einsteiger

Durch die Führungsfunktion bei unterstellten Mitarbeitern ergeben sich im Strukturvertrieb Karrierechancen für den einzelnen. Je erfolgreicher seine Gruppe ist, desto mehr steigt er in der Hierarchie auf.

Umgang mit den Nachteilen:

- Hohe Fluktuation

Die Nachteile durch den schnellen Mitarbeiteranbau im Strukturvertrieb können durch Bestandsprovisionen abgeschwächt werden. Die Fluktuation kann mit Teambildung, Wettbewerben Incentives eingedämmt werden. Fluktuation zeigt dem Unternehmen gleichzeitig die Veränderung am Zielmarkt: Kunden kaufen andere Produkte oder Mitbewerber haben ein stärkeres Verkaufsargument. Reagiert das Unternehmen auf diese Indikatoren bleibt es nahe an den Bedürfnissen der Kunden.

- Geringe Kundenbindung

Rücktritt und Reklamationsbearbeitung wird durch Stornohaftung und Stornoreservekonten eingedämmt.

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Provisionssysteme und Vertriebssteuerungen. Spezialgebiet sind die Provisionsabrechnung und das Vertriebspartner Management. Die flexiblen Standardmodule dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Fertighausbau.

Grundfunktionalitäten sind Revisionssicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Position im Unternehmen und die anpassbare Oberfläche. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Schnittstellen werden definiert und nicht programmiert.

FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Einführung sowie Betreuung.

Die Systeme sind als Cloud-Lösung oder als Hosting-System einzusetzen.

Pressekontakt:

Nicola Strätz

Telefon: 0951 / 980461 - 07

Fax: 0951 / 980461 - 50

E-Mail: nstraetz@fabis.de

Unternehmen

FABIS

Ottostr. 15

96047 Bamberg

Internet: www.fabis.de