



Vom Strukturvertrieb lernen

Oft kritisiert aber auch oft bewundert: Vertriebsmethoden und Umsätze im Strukturvertrieb. Strukturvertriebe machen negative Schlagzeilen als Drückerkolonne liefern aber gleichzeitig als Umsatzmaschine 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 % oder %0 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 pushed 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:

FABIS Bertram Strätz
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Geschäftsführer: Bertram Strätz
Web: www.fabis.de
Email: info@fabis.de

HypoVereinsbank Bamberg
BLZ: 770 200 70
Konto: 28 13 300

Tel.: +49 951 98046-200
Fax: +49 951 98046-150

Blogbeitrag

- 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

Ansprechpartner:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

Durchwahl: +49 951 98046-107
Telefax: +49 951 98046-150
Email: nstraetz@fabis.de

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

www.fabis.de