



# Gewinne steigern in der Krise: 5 Tipps für erfolgreichen Vertrieb

Philip Semmelroth | Marketing & Sales

Zuletzt aktualisiert am 20. Mai 2020

*Philip Semmelroth* hilft Mitarbeitern, Selbstständigen und Unternehmern, ihre Verkaufserfolge zu maximieren und sich als Experte zu inszenieren. Der Inhaber und Geschäftsführer eines IT-Dienstleistungsunternehmens gibt dir in diesem Artikel 5 Tipps, wie du gerade jetzt in der Krise deine Gewinne steigern kannst.

Corona wird das Wort des Jahres 2020, so viel ist sicher. Der Einfluss des Virus auf unsere Wirtschaft ist eklatant, immer mehr Unternehmen stehen vor existenziellen Herausforderungen. Anstatt das Beste aus der Situation zu machen, haben viele einfach die Köpfe eingezogen. Dicht gemacht, Mitarbeiter auf Kurzarbeit gesetzt – und harren seitdem aus. Schlechter geht es nicht. In jeder Krise gibt es Gewinner und Verlierer. Und zu den Gewinnern wird kein Unternehmen gehören, das weiter brav abwartet, was die Regierung entscheidet. Und erst dann langsam wieder Fahrt aufnimmt, wenn es sicher ist, die Mitarbeiter zurück ins Büro zu holen. Auch in der Krise ist es möglich, seine Gewinne zu steigern – indem Sie jetzt das komplette Unternehmen auf den Vertrieb fokussieren.

## Gewinne steigern durch vollen Vertriebsfokus

Ich möchte ehrlich sein: Ihr Vertrieb ist die einzige Möglichkeit, die Sie jetzt haben, um wieder Geld in Ihre Company zu bringen. Bündeln Sie alle verfügbaren Kräfte, um Kunden zu begeistern und ihnen zu bestätigen, dass Sie der richtige Partner waren und sind. Ihre Verkäufer werden in den nächsten Wochen mehr denn je gefordert sein, für den Kunden erkennbare Mehrwerte zu kommunizieren. Und nicht nur Ihre Verkäufer im Sinne von Vertriebsmannschaft. Heute halten sich nur noch Unternehmen an der Spitze, die sich komplett auf Sales ausgerichtet haben. Denen es gelingt, an jedem Touchpoint für den Kunden gute Erlebnisse zu schaffen. Vom Pförtner über den Azubi, den Buchhalter bis hin zum Geschäftsführer.

## Nur wer sichtbar ist, kann seine Gewinne steigern

Liquiditätsengpässe haben aktuell so gut wie alle Unternehmen da draußen. Außer vielleicht die Hersteller von Toilettenpapier und Atemschutzmasken. Klar ist es im ersten Moment verlockend, an der Kostenschraube zu drehen und sich von scheinbar entbehrlichen Posten zu trennen. Coca-Cola Deutschland hat auf Grund der Krise das komplette Werbebudget eingefroren, viele andere Unternehmen sind diesem Beispiel gefolgt. Ich kann mir da nur an den Kopf fassen. Denn dieser Bumerang wird wieder zurückkommen – und Sie doppelt so hart treffen. Ihre Kunden sind immer noch da draußen! Und wie sollen die auf die Idee kommen, in Ihre Produkte oder Ihre Dienstleistung zu investieren, wenn Sie keine Werbung mehr dafür machen? Kunden, die sich in solchen Marktzeiten nach einem Lösungsanbieter umschaun, suchen keine Drückeberger. Sondern einen souveränen, führungsstarken Partner auf Augenhöhe. Sie wollen ein solcher Partner sein? Dann beherzigen Sie die folgenden fünf Punkte, um Ihre Gewinne schon bald wieder zu steigern – trotz Krise.

+++ Du möchtest jede Woche ein Stück besser werden? ❤️ Dann melde dich jetzt für den TALENTE Hacksletter an! 1x pro Woche 3 sofort umsetzbare Hacks, die dich als Leader noch erfolgreicher machen. [Hier geht's zur Anmeldung.](#) +++

## Fünf Must-haves, um Ihre Gewinne jetzt zu steigern

### 1. Schnelligkeit

Gerade jetzt müssen Sie schnell sein! Ihre Wettbewerber sitzen noch im Lockdown und warten ab? Das ist Ihre Chance, neue Marktanteile zu gewinnen – etwa, indem Sie Ihren Kunden signalisieren: „Wir sind für Euch da!“ Auch im Homeoffice lassen sich prima Beratungsgespräche führen via Videotelefonie. Tools für eine rechtsgültige, digitale Unterschrift gibt es ebenfalls. Schnell angeschafft und installiert, sind Sie dem Wettbewerb sofort um mehrere Längen voraus.

### 2. Selbstbewusste Verkäufer

Unsichere Verkäufer vernichten mehr Umsatz als jede Wirtschaftskrise. Im Vertrieb gilt die klare Regel: Den Auftrag bekommt der, der besser verkauft. Nicht der, der besser erfüllt. Ein Neukunde kann Ihren Leuten nur vor den Kopf schauen. Er weiß nicht, wie gut Ihr Unternehmen abgeliefert. Er kauft also lediglich eine Vision der Zukunft. Und das nur, wenn Ihre Verkäufer in der Lage sind, diese Vision so groß, bunt und angenehm wie möglich zu erschaffen.

### 3. Fokus auf Kundenbedürfnisse

Durchschnittliche Verkäufer werden schnell hektisch, wenn der Kunde nicht direkt begeistert ist. Das ist schonmal nicht fördernd, um die Gewinne zu steigern. Auch wenn die aktuelle Situation einen gewissen Verkaufsdruck auslöst: Hier haben Verkäufer die Nase vorn, die ruhig bleiben. Die sich darauf fokussieren, die bestmögliche Lösung für den Kunden zu finden. Und ihm nicht auf Teufel komm raus sämtliche Möglichkeiten wie ein Schweizer Taschenmesser präsentieren. Wenn der Kunde – im übertragenen Sinne – einen Flaschenöffner will, sind für ihn Feile, Zahnstocher, Schere und Co. völlig irrelevant!

### 4. Produktpalette erweitern

„Wir machen lieber weiter Computer, der Markt für Mobiltelefone ist schon umkämpft genug.“ Hätte Steve Jobs so gedacht, wäre Apple heute nicht der Weltkonzern, den wir kennen. Seien Sie mutig, schauen Sie über den Tellerrand – und suchen Sie das Gespräch mit den Kunden. Gerade jetzt in der Krise: Welche Bedürfnisse und Wünsche hat Ihre Zielgruppe – was können Sie Ihnen neben dem klassischen Angebotsrange als Lösung anbieten? Gewinne steigern durch Diversifikation lautet der Schlüssel zum Erfolg.

## 5. Erlebnisse statt Produkte verkaufen


Warum sollte der Kunde bei Ihnen kaufen? Sie müssen Markenerlebnisse schaffen, damit Kunden sich mit Ihnen als Unternehmen identifizieren. Marken schaffen Verbundenheit und Loyalität und sichern Ihre Kundenbeziehung gegen Angriffe vom Wettbewerb. Denken Sie nicht länger daran, wie Sie den „Point of Sale“ gestalten – sondern wie Sie ihn zum „Point of Experience“ transformieren!

### Fazit

Sie möchten Ihre Gewinne nachhaltig steigern? Dann ist es höchste Zeit, jetzt ins Handeln zu kommen und alle verfügbare Power in den Vertrieb zu stecken. Jeder Verkaufsabschluss kann jetzt die Zukunft Ihres Unternehmens radikal verändern. Wenn Sie noch länger nachdenken, werden Sie keine besseren Ergebnisse bekommen – höchstens spätere.

---

**Abonniere den Talente Podcast bei [Apple Podcasts](#), bei [Spotify](#) oder bei [Google Podcasts](#), um jede Woche neue Hacks rund ums Talent Management zu bekommen und dich als Führungspersönlichkeit weiter zu verbessern.**

 Gewinne steigern, richtig verkaufen, sales, verkaufen in Krisenzeiten, Verkaufstraining