

ERGEBNISSE VON VERTRIEBSPROJEKTEN IN DER AUTOMOBILBRANCHE 2005

I Januar 2005

Verkaufstrainings in Theorie und Akquisitionscoaching für einen Verkaufsberater einer deutschen Premium Marke

Auftraggeber	Händlergruppe					
Ausführung	Newest Events, Marco Paffenholz					
Training, Coaching	Kommunikation und Rhetorik, telefonische Kontaktaufnahme zu Servicekunden, zum Teil telefonische Kaltakquisition					
Zielgruppe	Fahrer der Fahrzeuge untere Mittelklasse und Mittelklasse					
Kontaktquellen	Servicekunden, Kaltkontakte aus dem Branchenbuch					
Trainingsdauer	5 Einsatztage in Theorie und Praxis					
Kontakte gesamt	109	*				
Folgekontakte gesamt	39	**	36,0	%		
binnen 2 Monaten	7	**	17,9	%		
binnen 6 Monaten	6	**	15,4	%		
binnen 24 Monaten	26	**	66,7	%		
noch länger	0	**	0,0	%		
realisierte Absätze	1	EH	***		Bruttoumsatz	Euro 15.000,-
zusätzlich geplante Absätze	2	EH	***		Bruttoumsatz	Euro 40.000,-
gesamt realisierbare Absätze (24 Monate)	3	EH	***		Bruttoumsatz	Euro 55.000,-
durchschnittliche Ertragsberechnung nach Prof. Dr. Armin Töpfer						
Bruttoertrag - Verkauf	8%	von NW-Preis			BE - Verkauf	Euro 4.400,-
Bruttoertrag - nach Verkauf Teile/Zubehör, Lohn (4 Jahre) je EH	Euro 916,-		für gesamte EH		BE - nach Verkauf	Euro 2.748,-
gesamt realisierbarer Bruttoertrag (4 Jahre)					BE - gesamt	Euro 7.148,-

* alle Kontaktergebnisse, auch: nicht/mehrfach erreicht, in Besprechung, usw. und Folgekontakte

** Interesse an der Marke, Probefahrt oder Kaufentscheidung nach Projektende

*** abhängig von der Weiterverfolgungsintensität und -qualität der jeweiligen Verkaufsberater

EH = Verkaufseinheit (Fahrzeug) BE = Bruttoertrag

II Januar - April 2005

Deutschlands größter Probefahrtaktion für eine deutsche Marke

Auftraggeber	Hersteller				
Projektleitung	eine vom Hersteller beauftragte Unternehmensberatung				
Ausführung	Newest Events, Marco Paffenholz				
Aufgabe	Betreuung, Beratung und Coaching der Händler und Vertriebsmitarbeiter eines vorgegebenen Gebietes mit 39 Händlern				
Zielgruppe	Privatpersonen und Unternehmer				
Kontaktquellen	Probefahrtinteressenten, die sich über ein Call Center gemeldet haben; vorhandenes Kundenpotential im Handel				
Projektdauer	75 Einsatztage				
Kontakte gesamt	13.500 *				
Folgekontakte gesamt	11.200 **	82,9	%		
binnen 2 Monaten	2.000 **	17,8	%		
binnen 6 Monaten	1.500 **	13,4	%		
binnen 24 Monaten	4.200 **	37,5	%		
noch länger	3.500 **	31,3	%		
realisierte Absätze	135 EH	***		Bruttoumsatz	Euro 2.020.000,-
zusätzlich geplante Absätze	270 EH	***		Bruttoumsatz	Euro 4.080.000,-
gesamt realisierbare Absätze (24 Monate)	405 EH	***		Bruttoumsatz	Euro 6.100.000,-
durchschnittliche Ertragsberechnung nach Prof. Dr. Armin Töpfer					
Bruttoertrag - Verkauf	8%	von NW-Preis		BE - Verkauf	Euro 488.000,-
Bruttoertrag - nach Verkauf Teile/Zubehör, Lohn (4 Jahre) je EH	Euro 916,-		für gesamte EH	BE - nach Verkauf	Euro 370.980,-
gesamt realisierbarer Bruttoertrag (4 Jahre)				BE - gesamt	Euro 858.980,-

* alle Kontaktergebnisse, auch: nicht/mehrfach erreicht, in Besprechung, usw. und Folgekontakte

** Interesse an der Marke, Probefahrt oder Kaufentscheidung nach Projektende

*** abhängig von der Weiterverfolgungsintensität und -qualität der jeweiligen Verkaufsberater

EH = Verkaufseinheit (Fahrzeug) BE = Bruttoertrag

III Mai 2005

Außendiensttraining und Akquisitionscoaching für einen Verkaufsberater einer deutschen Premium Marke

Auftraggeber	Händlergruppe				
Ausführung	Newest Events, Marco Paffenholz				
Training, Coaching	Kundenakquisition im Außendienst telefonische Kaltakquisition				
Zielgruppe	Unternehmen/Gewerbetreibende für PKW`s, Nutzfahrzeuge				
Kontaktquellen	Servicekunden, Kaltkontakte aus dem Branchenbuch				
Trainingsdauer	2 Einsatztage in Theorie und Praxis				
Kontakte gesamt	51*				
Folgekontakte gesamt	32	**	62,7	%	
binnen 2 Monaten	5	**	15,6	%	
binnen 6 Monaten	4	**	12,5	%	
binnen 24 Monaten	14	**	43,8	%	
noch länger	9	**	28,1	%	
realisierte Absätze	0	EH	***	bisher keine Rückmeldung	
zusätzlich geplante Absätze	2	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 40.000,-
gesamt realisierbare Absätze (24 Monate)	2	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 40.000,-
durchschnittliche Ertragsberechnung nach Prof. Dr. Armin Töpfer					
Bruttoertrag - Verkauf	8%	von NW-Preis	BE - Verkauf	Euro	3.200,-
Bruttoertrag - nach Verkauf Teile/Zubehör, Lohn (4 Jahre) je EH	Euro 916,-	für gesamte EH	BE - nach Verkauf	Euro	1.832,-
gesamt realisierbarer Bruttoertrag (4 Jahre)			BE - gesamt	Euro	5.232,-

- * alle Kontaktergebnisse, auch: nicht/mehrfach erreicht, in Besprechung, usw. und Folgekontakte
- ** Interesse an der Marke, Probefahrt oder Kaufentscheidung nach Projektende
- *** abhängig von der Weiterverfolgungsintensität und -qualität der jeweiligen Verkaufsberater
EH = Verkaufseinheit (Fahrzeug) BE = Bruttoertrag