



**vertriebs-optimierung
e-commerce**

**rainer hinz . unternehmensberatung
augustastr. 26a . 40764 langefeld
tel.: 02173-980798 . mob.: 0171-5885406
info@hinz-e.com . www.hinz-e.com**

Werfen Sie Ihre Kunden raus...

denn die kosten doch nur Geld.

Wieso? fragen Sie sich jetzt, ohne Kunden kann doch kein Unternehmen existieren.

Mit den „falschen“ Kunden aber auch nicht länger. Eher kürzer.

Ja, das stimmt natürlich. Aber wie soll ich denn die „falschen“ Kunden erkennen?

Mit einem fundierten Vertriebs-Controlling sind die Kunden, bei denen bei jeder Lieferung noch der berühmte „10-Mark-Schein“ am Karton klebt, relativ leicht zu identifizieren.

Controlling? Das macht bei uns doch der Steuerberater mit seinen Betriebsauswertungen, das kann ich doch gar nicht!

Die Einrichtung und Auswertung eines Vertriebs-Controlling ist ja auch nicht Aufgabe des Steuerberaters, sondern aus eigenem Interesse die des Inhabers oder Geschäftsführers. Die wichtigste und unmittelbarste Steuerungsfunktion im Unternehmen kann ja nur von ihm wahrgenommen werden.

Was kann denn so ein „Vertriebs-Controlling“?

Mit jedem ausgelieferten Auftrag sind sofort die **Deckungsbeiträge** pro Kunde und Produkt **aktuell** verfügbar und können für notwendige, kurz- oder mittelfristige, **Unternehmens-Entscheidungen** einbezogen werden. Durch die permanent aktuelle Standort-Bestimmung sind **Abweichungen** von den SOLL-Zahlen **direkt erkennbar**. So können **kurzfristige Korrekturen** sofort eingeleitet und überwacht werden. Und nicht erst NACH Auswertung durch den Steuerberater.

Mit der richtigen Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse wird aus **Umsatz dann auch mehr Gewinn.**

Wer Ihnen zu diesem Thema weiterhelfen kann verraten wir Ihnen: