



„Wie vermeiden wir (zu viele) erfolglose Sales Pitches?“

Ergebnisse aus dem Workshop zum Nationalen VKL-Meeting



Vertriebsteam Security

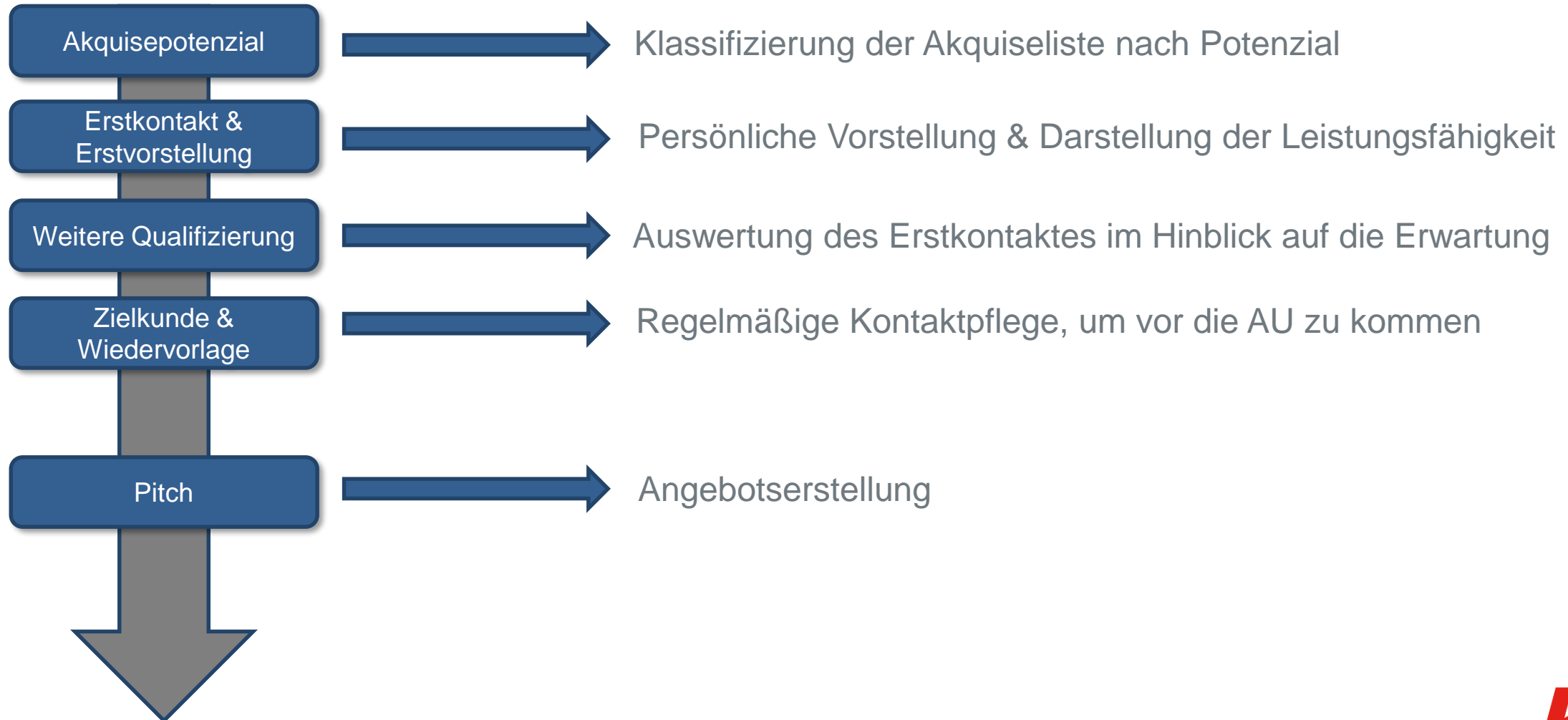
OPTIMIERUNG DER VERTRIEBLICHEN RESSOURCEN

„Wir verwenden zu viele Ressourcen um das Angebotsvolumen quantitativ zu erhöhen!“

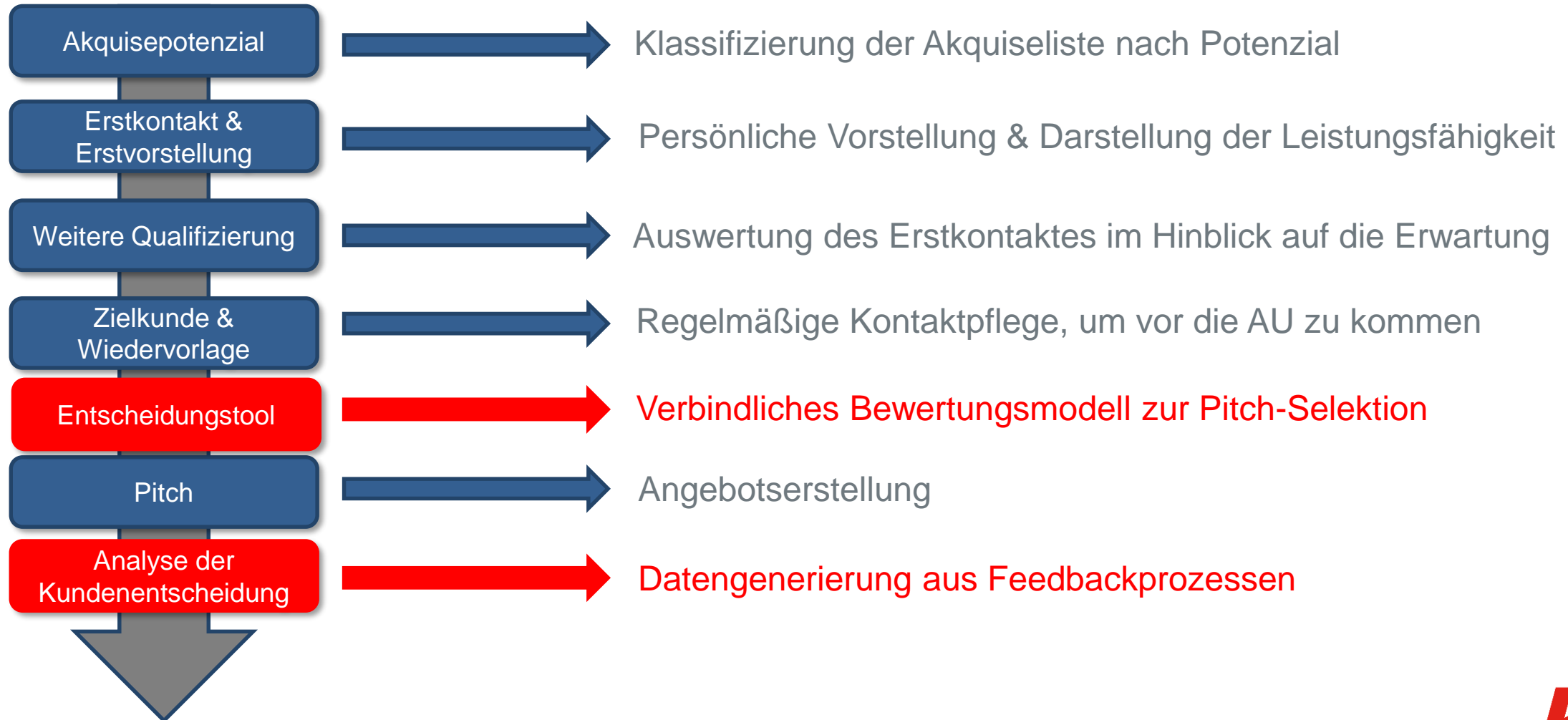


„Wir müssen das Angebotsvolumen qualitativ verbessern, um mit realistischer Wahrscheinlichkeit den Zuschlag zu bekommen.“

HERAUSFORDERUNGEN IM VERTRIEBSPROZESS - STATUS



HERAUSFORDERUNGEN IM VERTRIEBSPROZESS - **WORKSHOP**



SYSTEMATISCHE SELEKTION VON PITCHES

Neues Tool: Projektbewertung

Projektbewertung	Kundenname	VKL:		Keine Abgabe/Bewertung										
Ablageort Sharefile:		NLL:												
Stand:		VID:												
BASISDATEN														
KUNDE														
Projektbezeichnung:														
Kunde:		Kundenname												
Ansprechpartner:														
Leistungsort(e):														
VERTRAG														
Auftragsbeginn:														
Vertragslaufzeit (Monate oder Jahre):														
Verlängerungsoption (Länge[n];ein-/beidseitig)														
Stundenvolumen p.a. (geschätzt)														
Umsatzvolumen p.a. (geschätzt)														
ZEITSTRAHL														
Abgabedatum														
Frist für Bieterfragen:														
KSM-Machbarkeit														
BESONDERHEITEN (u.a. LV, Qualifikation, Ausrüstung, 613a)														

SYSTEMATISCHE SELEKTION VON PITCHES

Neues Tool: Projektbewertung

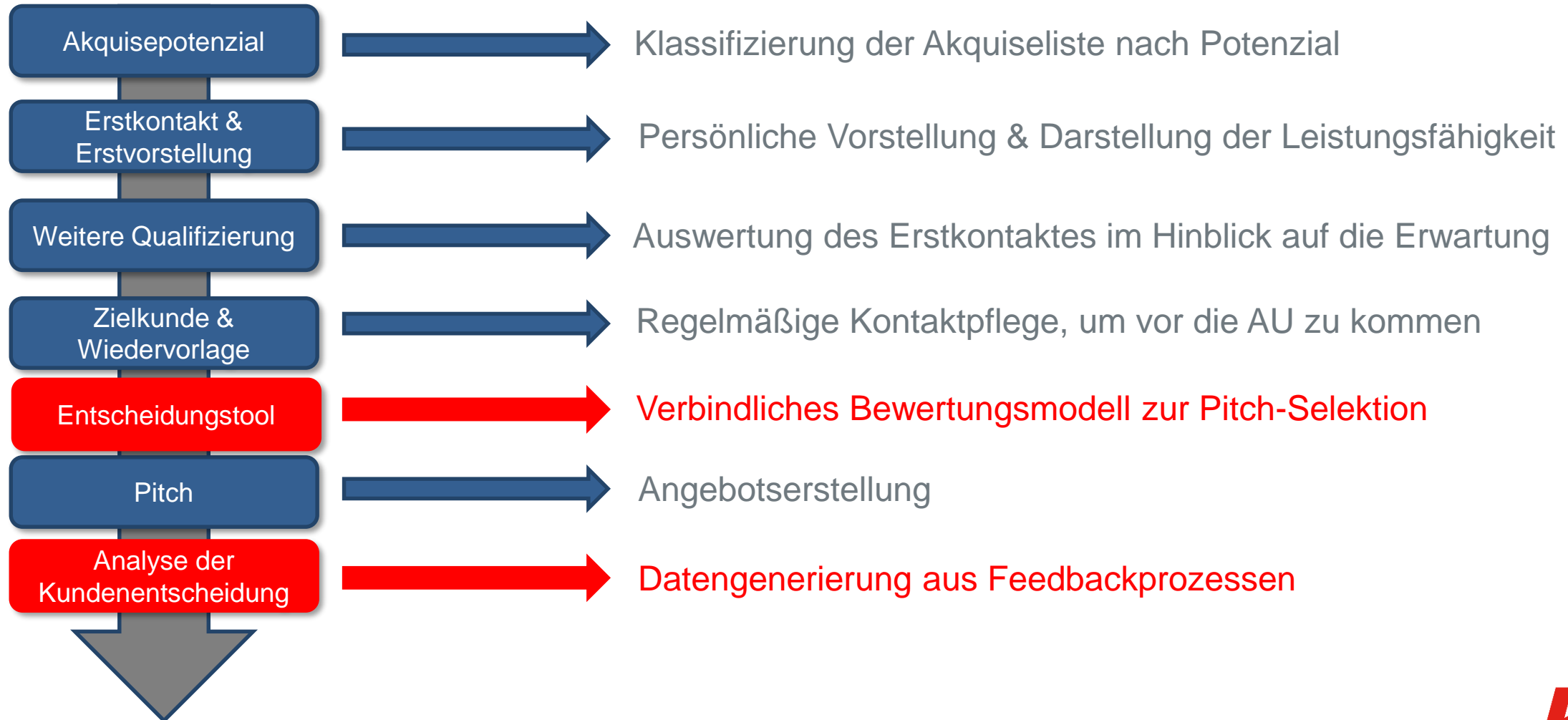
ANALYSE									
QUALITATIVE VORPRÜFUNG									
Inwiefern haben wir die Ausschreibung proaktiv beeinflusst?									Subjektiv A, B oder C eintragen >>>>>>
Enthält die Ausschreibung unsere Klüh-Stärken? WARUM sollten wir uns an der Ausschreibung beteiligen?									Subjektiv A, B oder C eintragen >>>>>>
Können wir (ein) Nebenangebot(e) legen? Wie können wir KONZEPTIONELL performen?									Subjektiv A, B oder C eintragen >>>>>>

SYSTEMATISCHE SELEKTION VON PITCHES

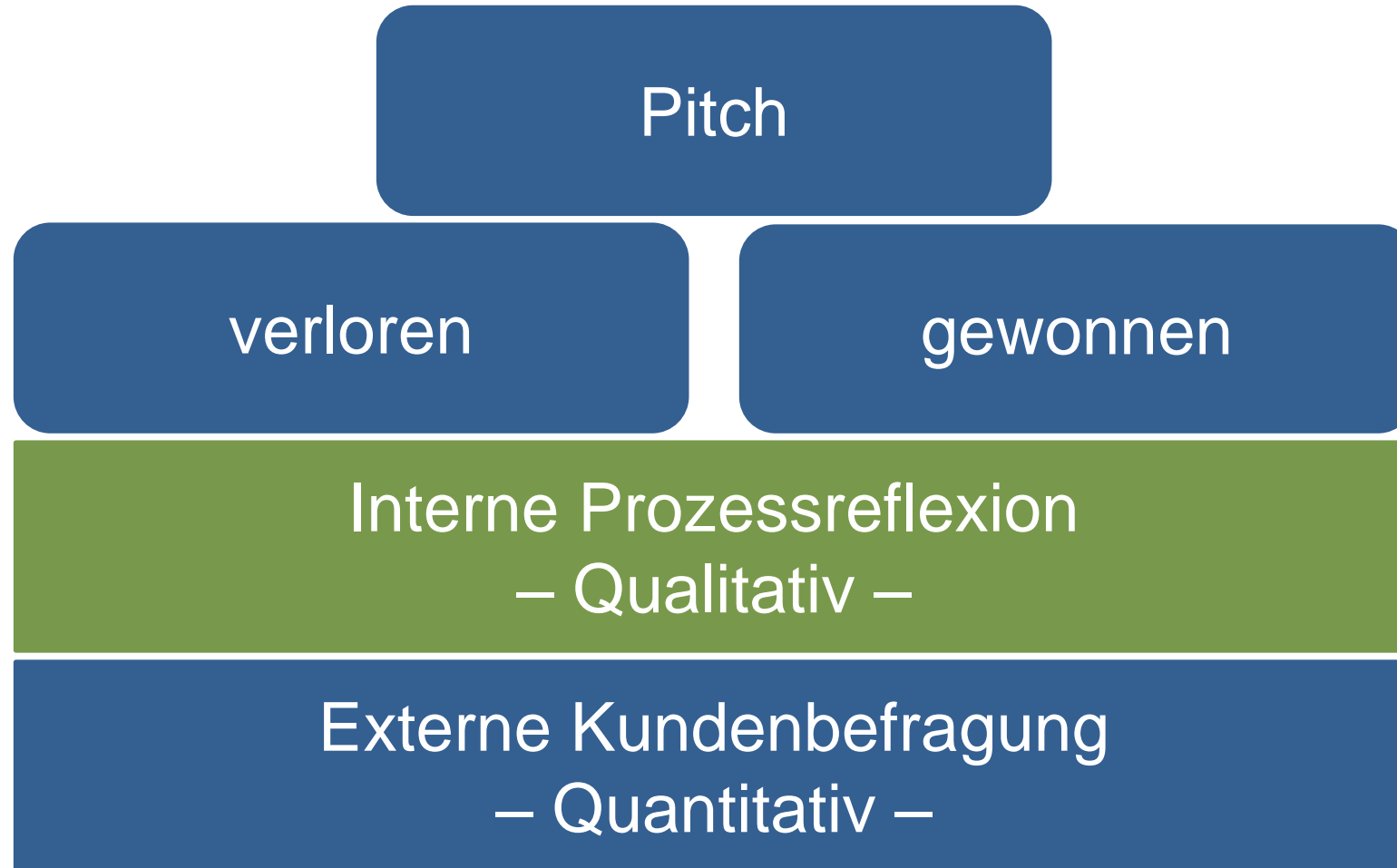
Neues Tool: Projektbewertung

QUANTITATIV													
OPERATIV				0 Punkte		1 Punkt		2 Punkte		!	Anmerkungen		
Regionale Umsetzbarkeit (km-Angaben sind ca.)				NL > 150km		75-150km		NL < 75km					
Eigenleistungsquote (exkl. Kapazitätsspitzen)				0%		75%		100%					
Subunternehmer zulässig				nein				ja					
Zeitraum zwischen Zuschlag und Vertragsbeginn				< 2 Monate		<3 Monate		>=3 Monate					
Begehung möglich				nein				ja					
KALKULATORISCH				0 Punkte		1 Punkt		2 Punkte		!			
Jahresumsatz in €						> 250 TEUR		> 500 TEUR					
Festpreisbindung				> 2 Jahre		1-2 Jahre		keine					
Preisgleitklausel Faktor						0,9		>0,9					
Vergabekriterium Preis				100%				< 30%		!			
VERTRIEBLICH				0 Punkte		1 Punkt		2 Punkte					
Bestandskunde Klüh Unternehmensgruppe				nein				ja			z.B. welche Sparte/Anspr.partner		
Öffentlicher Auftraggeber				ja				nein					
Wechselwille des Kunden				nein				ja					
Qualifizierter Zugang zu Entscheidern				nein				ja					
Referenzsituation vor Ort				keine				gegeben		!	ggfs. benennen		
FREIGABE								Punkte_Mind			Punkte_Ist		Punkte_Max
durch		am	nicht notwendig					9	7	5	operativ kalkulatorisch vertrieblich Summe	0	10
Bieling	GF							6	5	4		0	8
Horstmann	GF							9	7	5		0	10
0	NLL							24	19	14		0	28
Theobald	KSM							A	B	C			

HERAUSFORDERUNGEN IM VERTRIEBSPROZESS - **WORKSHOP**



ANALYSE DER VERGABE-/ KUNDENENTSCHEIDUNG

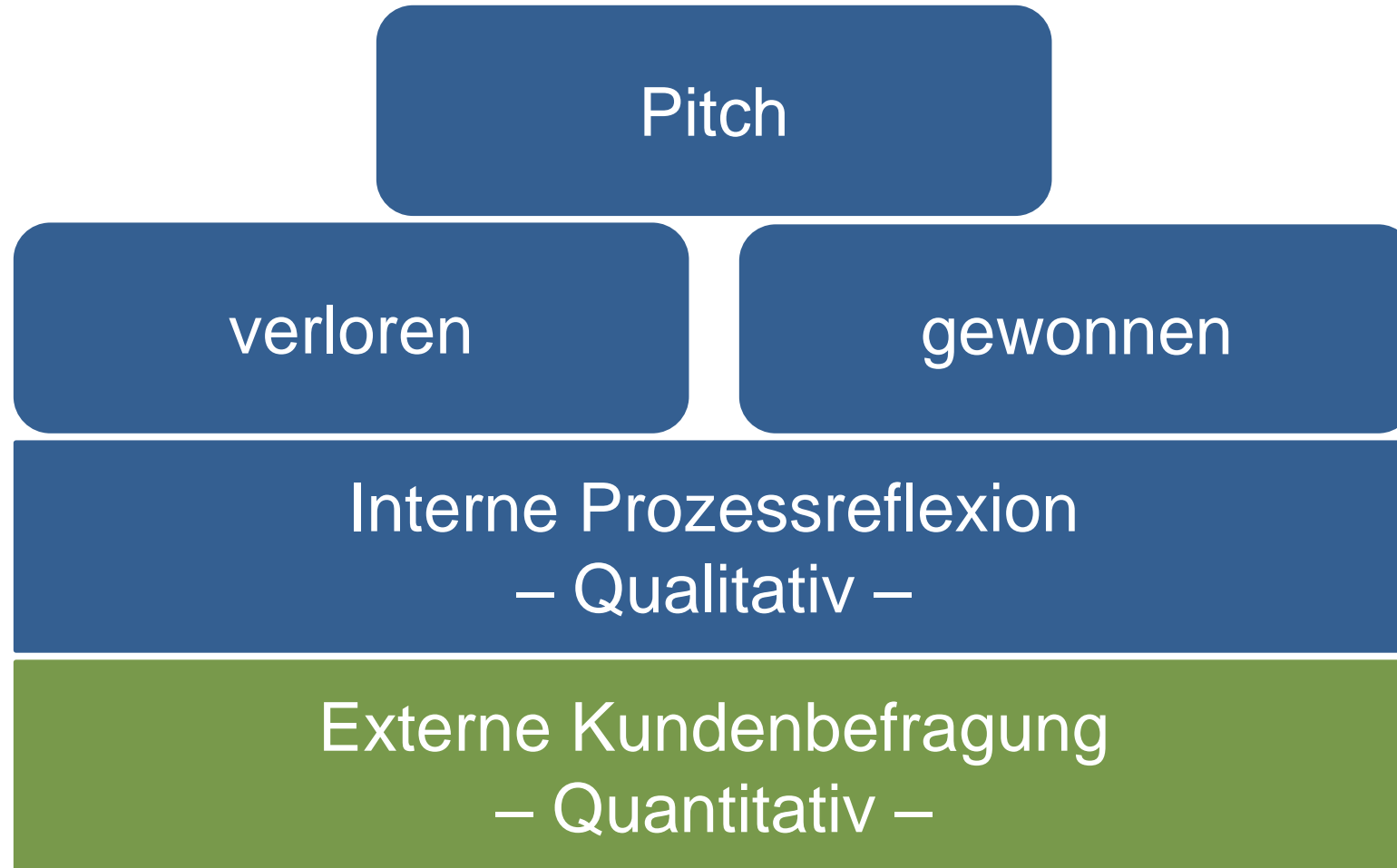


ANALYSE DER VERGABE-/ KUNDENENTSCHEIDUNG

Interne Analyse bei Absage

Phase: Erstkontakt bis Beginn Vergabeprozess		Phase: Vergabeprozess	
Ansprechpartner = Entscheider	Ja/Nein; Gut/Schlecht	Kommunikation mit Entscheidenden	Ja/Nein; Gut/Schlecht
Bedarfsermittlung	Ja/Nein; Gut/Schlecht	Objektbegehung	Ja/Nein; Gut/Schlecht
Beziehungsaufbau/ -pflege	Ja/Nein; Gut/Schlecht	Bietergespräche	Ja/Nein; Gut/Schlecht
Sympathie/Empathie/ Gemeinsamkeiten	Ja/Nein; Gut/Schlecht	Kundenziel	Ja/Nein; Gut/Schlecht
Einflussnahme vor der Ausschreibung	Ja/Nein; Gut/Schlecht	Einflussnahme während des Prozesses	Ja/Nein; Gut/Schlecht

ANALYSE DER VERGABE-/ KUNDENENTSCHEIDUNG



ANALYSE DER VERGABE-/ KUNDENENTSCHEIDUNG

Kunden-Feedback

Kriterium	Kundenbewertung
Allgemeines Auftreten der Klüh Security	    
Wahrgenommene Fachkompetenz	    
Haben wir Ihre Anforderungen verstanden?	    
Haben wir Ihre Anforderungen konzeptionell umgesetzt?	    
Preis	    
Haben Sie unsere angegebenen Referenzen kontaktiert?	Ja/Nein
Ihr individuelles Feedback	...freies Eingabefeld...
Kurzes telefonisches Feedback-Gespräch?	

HERAUSFORDERUNGEN IM VERTRIEBSPROZESS - **WORKSHOP**

