

Wie 50.000,00 € KV Summe (brutto) mtl. erreicht werden können:

Direkt Akquise Block 1	Inbound Marketing Block 2	Instituts Marketing Block 3
Promotion, Messe	LOM, Google, Walkin, Empfehlung	Komfortgarantie, Nachbuchung, Bestätigungen
30 - 40 Leads pro MA/Promo 160 Leads pro Monat	20 Leads pro Monat	Jeder Kunde ist 5.000,00 € wert
160 Leads (davon 50 % Schwund)	20 Leads (davon 20 % Schwund)	Ø KV neu 1.500,00 € = 3.500,00 € NB Potential
80 mtl. terminiert (davon 45 % Showquote)	16 Leads terminiert (davon 80 % Showquote)	KV neu laut Block 1 und 2 NB Chance = 26 KV's
36 Leads Beratung (davon 50 % Abschlussquote)	13 Leads beraten (davon 65 % Abschlussquote)	NB 26 KV's (davon 45% Abschlussquote)
18 KV mtl. à 1.500,00 € je Abschluss	8 KV mtl. à 1.500,00 € je Abschluss	12 Abschlüsse (KV NB) à 1.500,00 € je KV
27.000 € KV Summe	12.000 € KV Summe	18.000 € KV Summe
57.000,00 € KV Gesamt (brutto)		

Telefonie Zielvorgabe 100 BT legen mtl., d.h. 25 pro Woche!

- Wie viele Anrufe sind in einer Stunde möglich?
- Ein Telefonat sollte nicht länger, aber auch nicht weniger als 5-7 Minuten dauern
- Ziel 2 Termine in der Stunde
- 30 Minuten für Termine, 30 Minuten für nicht erreicht
- Von 4 erreichten Anrufen sollen 2 terminiert sein
- Bei 15 Stunden Telefonie in der Woche ist das Ziel 25-30 gelegte Beratungstermine mit Showziel 10-12

	1 Stunde	2 Stunden	3 Stunden
Anrufe	20	40	60
nicht erreicht	16	32	48
Erreicher	4	8	12
BT gelegt	2	4	6

Promotionzielvorgabe

Wie viele Leads sind bei regulären Promotions möglich?

- Ein Kundengespräch sollte nicht länger als 5 Minuten dauern
- Ziel 5 Leads in der Stunde, Zeitaufwand 25 Minuten
- 35 Minuten bleiben für Ansprache & Leadkarte ausfüllen übrig
- In der Regel kommen 9 Neins auf 1 Ja
- In 8 Stunden sind pro Mitarbeiter 35 bis 45 Leads ein erreichbares Ziel exklusive Pausen.

	1 Stunde	8 Stunden
Ansprachen	50	300
Nein's	45	270
Ja's	5	40