

Wie 50.000,00 € KV Summe mtl. erreicht werden:

anhand Beispiel-Standort mit 90-150.000 Einwohnern

Direkt Akquise Block 1	Inbound Marketing Block 2	Instituts Marketing Block 3
KV	LOM, Google, Walkin, Empfehlung	Komfortgarantie, Nachbuchung, Bestätigungen
30 - 40 Leads pro Aktion 120 Leads pro Monat	15 Leads pro Monat	Jeder Kunde ist 5.000,00 € wert
12 x 120 Leads = 1440 Leads (davon 40 % Schwund)	15 Leads x 12 Monate = 180 Leads (davon 20 % Schwund)	ØKV 1.600,00 € ≙ 3.400,00 € NB Potenzial
864 terminiert (72 mtl. terminiert) (davon 50 % Showquote)	144 Leads terminiert (davon 80 % Showquote)	
432 Leads beraten (36 BT mtl.) (davon 60 % Abschlussquote)	115 Leads beraten (9 mtl.) (davon 60 % Abschlussquote)	Neuabschlüsse laut 1 und 2 247 Abschlüsse
260 Abschlüsse (21 KV mtl.) à 1.500,00 € je Abschluss	69 Abschlüsse (6 mtl.) à 1.500,00 € je Abschluss	Annahme 100 Abschlüsse (7-9 mtl.) à 1.000,00 € je KV
390.000,00 € Jahres KV's	110.000,00 € Jahres KV's	100.000,00 € Jahres KV's
600.000,00 € Gesamt-Jahres-KV-Summe  mtl. 50.000 KV		

Die Werte beruhen auf einer Schätzung, die auf den Auswertungen der Monatsberichte einiger ausgewählter Franchisenehmer basiert.

Das Nicht-Erreichen kann folgende Gründe haben:

- Rabattierungen beim Verkauf auf die vorgegebene Preisliste
- Zu viele Impulse bei der Behandlung
- Widerrufsquote
- zu viele Behandlungszahler
- Optimale Terminierung und Leerlaufausgleich durch gutes Kundenmanagement
- Es wird ersichtlich, dass durch mehr Umsatz nicht zwingend die Beratungen mehr werden müssen, das gleiche gilt für das Telefonieren.
- Der Hebel ist die optimale Kundenergründung und Ermittlung des hot Button für die optimale Bedürfniserfassung des Kunden, um hohe Vertragssummen zu generieren.
- Abschlussquoten
- Personalführung

Haupthebel bei hairfree sind die Abschlussquoten sowie die Termin- und Showquote

Das heißt, über Masse arbeiten, ist nicht das Ziel, sondern über Qualität.

Beispiel: 40 Beratungstermine pro Monat mit Abschlusspotential von Ø 1.500,00 € /KV

Status	Abschlussquote	Abschlüsse im Jahr	Auftragssumme pro Jahr
Low Performer	35 % Abschlussquote	192 x 1.500,00 €	288.000,00 €
Middle Performer	60 % Abschlussquote	336 x 1.500,00 €	504.000,00 €
High Performer	75 % Abschlussquote	432 x 1.500,00 €	648.000,00 €

Telefonie Zielvorgabe 80 BT legen mtl., d.h. 20 pro Woche!

- Wie viele Anrufe sind in einer Stunde möglich?
- Ein Kundengespräch sollte nicht länger dauern als 5 Minuten
- 1 Minute Nutzen, 1 Minute Kaufbereitschaft testen, 1 Minute Fragestellung an Kunden für Atmosphäre, 1 Minute Terminierung + Datenabgleich, 1 Minute Nacharbeit in hera, 1 Minute Puffer für Einwand.
- Ziel 4 Termine in der Stunde
- 20 Minuten für Termine, 40 Minuten für nicht erreicht
- Von 5 erreichten Anrufen sollen 4 terminiert sein
- Bei 3 Stunden Telefonie am Tag ist das Ziel 12 gelegte Beratungstermine

	1 Stunde	2 Stunden	3 Stunden
Anrufe	17	34	51
nicht erreicht	12	24	36
Erreicher	5	10	15
Termin	4	8	12

Ziel 12 Termine gelegt, Ziel 6-8 Showquote

Promotionzielvorgabe

Wie viele Leads sind bei regulären Promotions möglich?

- Ein Kundengespräch sollte nicht länger als 5 Minuten dauern
- Unter 30 Sekunden Nutzen, unter 4 Minuten die Adresse
- Ziel 5 Leads in der Stunde, Zeitaufwand 25 Minuten
- 35 Minuten bleiben für Neins und Ansprache übrig
- In der Regel kommen 9 Neins auf 1 Ja bei low Performance
- In 6 Stunden sind pro Mitarbeiter 30 bis 40 Leads ein erreichbares Ziel exklusive Pausen.

Promotorin Ziel 30 Leads am Tag Quote 9 nein, 1 ja als Worstcase Vorgabe

	1 Stunde	6 Stunden
Ansprachen	50	300
Nein's	45	270
Ja's	5	30

Mitarbeiterplanung

Aus den Umsatzzielen und Abschlussquoten ergibt sich folgender Personalbedarf **pro Woche**:

Zahlungseingang	BH	Admin	Telefonie	BT	KG / NB	Gesamt monatl.	Anzahl MA (40 Std. /Wo)
10.000,00 €	20	5	8	5	1	156	1
20.000,00 €	30	8	8	7	2	220	1,4
30.000,00 €	40	9	10	9	3	284	1,8
40.000,00 €	60	13	12	10	4	396	2,5

Alle Werte beruhen auf einer Schätzung, die auf den Auswertungen der Monatsberichte einiger ausgewählter Franchisenehmer basiert.