

Einzugsgebiet: 90.000 – 150.000 Einwohner

- Zielvorgabe sind 100-120 Leads monatlich durch Promo, Internet, etc.
- Zielvorgabe sind 80 Beratungen mtl. legen, Showquote sind 50-60 %.
- Zielvorgabe sind 40 stattfindende Beratungen pro Monat.
- Die Abschlussquote soll 50 % betragen, 70-80 % ist das Ziel.
- Der Durchschnittsauftrag pro Abschluss liegt bei 1.300 Euro.
- Von dem monatlichen Auftragsvolumen (=KV-Summe) sollten 50 % als Zahlungseingang im gleichen Monat realisiert werden, der restliche Betrag verteilt sich auf die Folgemonate (Ratenzahlungen 4-6 ø).
- 20 % Nachbuchungs-KV's sollten zusätzlich aus dem Kundenbestand entwickelt werden.
- 3-4 Kundenempfehlungen sollten aus dem Kundenbestand monatlich realisiert werden.

20.000 Impulse = 1 Handstück = 16.000,00 - 18.000,00 € Zahlungseingang

Das Nicht-Erreichen kann folgende Gründe haben:

- Rabattierungen beim Verkauf auf die vorgegebene Preisliste
- Zu viele Impulse bei der Behandlung
- Stornoquote
- „Zur Behandlung“-Zahler

Die Tabelle sollte als Grundlage zur Erfolgskontrolle verwendet werden für folgende Herausforderungen:

- 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 Kundenanalyse und die optimale Bedürfniserfassung des Kunden, um hohe Vertragssummen zu generieren.
- Der Hebel zwischen 25 T € und 35 T € Zahlungseingang liegt rein im Kundenmanagement und nicht mehr in der Akquise, hier zählt einzig das strategische Verkaufen am Stuhl.
- Abschlussquoten
- Personalführung
- Ausbleiben des Erfolges in einem der genannten Marketingblöcke
- Veränderungen wie Mitbewerber
- Wirtschaftslage
- Einkommensverhältnisse der Region
- Verbraucherverhalten
- Kostenstrukturen: Mietspiegel, Personalkosten, Werbekosten

Haupthebel bei hairfree ist die Abschlußquote

Voraussetzung: 40 Beratungstermine pro Monat mit Abschlußpotential von je 1.300 € /KV

Abschlussquote	Abschlüsse im Jahr	Auftragssummer pro Jahr	Status
40 % Abschlussquote	192 x 1.300 €	249.600 €	Low Performer
70 % Abschlussquote	336 x 1.300 €	436.800 €	Middle Performer
90 % Abschlussquote	432 x 1.300 €	561.600 €	High Performer

Marketing Blöcke

anhand Beispiel-Standort 90-150.000 Einwohnern

Direkt Akquise Block 1	Inbound Marketing Block 2	Instituts Marketing Block 3
3-4 Promotions oder Messen pro Monat	Print, Google, Walkins, Empfehlung	Mailings, Tel-Dates, Nachbuchungen, Bestätigungen
30-50 Leads pro Aktion 120 Leads pro Monat	20 Leads pro Monat	
12 x 120 Leads = 1440 Leads (davon 50 % Schwund)	20 Leads x 12 Monate = 240 Leads (davon 20 % Schwund)	
720 Leads terminiert (davon 50 % Showqoute)	192 Leads terminiert (davon 70 % Showqoute)	
360 Leads beraten (davon 50 % Abschlussquote)	134 Leads beraten (davon 50 % Abschlussquote)	Neuabschlüsse laut 1 und 2 247 Abschlüsse
		davon 20 % weiteres Areal
180 Abschlüsse à 1.300,00 € je Abschluss	67 Abschlüsse à 1.600,00 € je Abschluss	49 Abschlüsse à 1.000,00 € je Abschluss
234.000,00 € Jahres KV's	107.200,00 € Jahres KV's	49.000,00 € Jahres KV's
390.200,00 € Gesamt-Jahres-KV-Summe		

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

Mitarbeiterplanung

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

Zahlungseingang	Behandlung	Administration	Telefonmarketing	Beratung	Gesamt monatl.	Anzahl MA (40 Std./Wo)
bis 10.000,00 €	18	2	10	10 inkl. Noshow	160	1
bis 17.000,00 €	29	4	15	12 inkl. Noshow	224	1,4
bis 25.000,00 €	40	5	15	15 inkl. Noshow	300	1,9
bis 35.000,00 €	70	5	20	15 inkl. Noshow	440	2,75

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