

ERGEBNISSE VON VERTRIEBSPROJEKTEN IN DER AUTOMOBILBRANCHE 2004

I Mai/Juni 2004

Absatzoffensive für die Oberklasse einer deutschen Premium Marke

Auftraggeber	Hersteller				
Projektleitung	eine vom Hersteller beauftragte Unternehmensberatung				
Ausführung	Newest Events, Marco Paffenholz				
Zielgruppe	Unternehmen/Gewerbetreibende für das Segment Oberklasse				
Kontaktquellen	eingekaufte, über ein Callcenter vorqualifizierte Adressen				
Projektdauer	30	Einsatztage			
Kontakte gesamt	448	*			
Folgekontakte gesamt	132	**	29,9 %		
binnen 2 Monaten	23	**	17,2 %		
binnen 6 Monaten	15	**	11,2 %		
binnen 24 Monaten	86	**	65,7 %		
noch länger	8	**	5,9 %		
realisierte Absätze	4	EH		Bruttoumsatz	Euro 268.000,-
zusätzlich geplante Absätze	2	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 40.000,-
gesamt realisierbare Absätze (24 Monate)	6	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 308.000,-
durchschnittliche Ertragsberechnung nach Prof. Dr. Armin Töpfer					
Bruttoertrag - Verkauf	8%	von NW-Preis		BE - Verkauf	Euro 24.640,-
Bruttoertrag - nach Verkauf Teile/Zubehör, Lohn (4 Jahre) je EHEuro 916,-		für gesamte EH		BE - nach Verkauf	Euro 5.496,-
gesamt realisierbarer Bruttoertrag (4 Jahre)				BE - gesamt	Euro 30.136,-

* alle Kontaktergebnisse, auch: nicht/mehrfach erreicht, in Besprechung, usw. und Folgekontakte

** Interesse an der Marke, Probefahrt oder Kaufentscheidung nach Projektende

*** abhängig von der Weiterverfolgungsintensität und -qualität der jeweiligen Verkaufsberater

EH = Verkaufseinheit (Fahrzeug) BE = Bruttoertrag

II September/Oktober 2004

Kommunikations-/Verkaufstrainings für die Verkaufsberater und systematische Marktbearbeitung für eine deutsche Premium Marke

Auftraggeber	Händlergruppe				
Projektleitung	Newest Events, Marco Paffenholz				
Ausführung	Newest Events, Marco Paffenholz				
Zielgruppe	Unternehmen, Gewerbetreibende, Freiberufler				
Kontaktquellen	kalte und ungenutzte Adressen des Händlers Telefonische Kaltakquisition, Branchenbuch				
Projektdauer	20	Einsatztage			
Kontakte gesamt	448	*			
Folgekontakte gesamt	189	**	42,2 %		
binnen 2 Monaten	18	**	9,5 %		
binnen 6 Monaten	31	**	16,4 %		
binnen 24 Monaten	121	**	64,1 %		
noch länger	19	**	10,0 %		
realisierte Absätze	5	EH		Bruttoumsatz	Euro 160.000,-
zusätzlich geplante Absätze	6	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 120.000,-
gesamt realisierbare Absätze (24 Monate)	11	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 280.000,-
durchschnittliche Ertragsberechnung nach Prof. Dr. Armin Töpfer					
Bruttoertrag - Verkauf	8%	von NW-Preis		BE - Verkauf	Euro 22.400,-
Bruttoertrag - nach Verkauf Teile/Zubehör, Lohn (4 Jahre) je EH	Euro 916,-		für gesamte EH	BE - nach Verkauf	Euro 8.244,-
gesamt realisierbarer Bruttoertrag (4 Jahre)				BE - gesamt	Euro 30.644,-

* alle Kontaktergebnisse, auch: nicht/mehrfach erreicht, in Besprechung, usw. und Folgekontakte

** Interesse an der Marke, Probefahrt oder Kaufentscheidung nach Projektende

*** abhängig von der Weiterverfolgungsintensität und -qualität der jeweiligen Verkaufsberater
EH = Verkaufseinheit (Fahrzeug) BE = Bruttoertrag

III Oktober/November 2004

Kommunikations-/Verkaufstrainings für die Verkaufsberater und systematische Marktbearbeitung für eine deutsche Premium Marke

Auftraggeber	Händlergruppe			
Projektleitung	Newest Events, Marco Paffenholz			
Ausführung	Newest Events, Marco Paffenholz			
Zielgruppe	Unternehmen, Gewerbetreibende, Freiberufler			
Kontaktquellen	kalte und ungenutzte Adressen des Händlers Telefonische Kaltakquisition, Branchenbuch, Außendienst			
Projektdauer	20	Einsatztage		
Kontakte gesamt	439	*		
Folgekontakte gesamt	204	**	46,5 %	u.a. ein Großkunde mit 12 EH
binnen 2 Monaten	58	**	28,4 %	u.a. ein Großkunde mit 12 EH
binnen 6 Monaten	29	**	14,2 %	
binnen 24 Monaten	113	**	55,4 %	
noch länger	4	**	2,0 %	
realisierte Absätze	7	EH	Bruttoumsatz	Euro 202.000,-
zusätzlich geplante Absätze	7	EH ***	Bruttoumsatz	Euro 140.000,-
gesamt realisierbare Absätze (24 Monate)	14	EH ***	Bruttoumsatz	Euro 342.000,-
durchschnittliche Ertragsberechnung nach Prof. Dr. Armin Töpfer				
Bruttoertrag - Verkauf	8%	von NW-Preis	BE - Verkauf	Euro 27.360,-
Bruttoertrag - nach Verkauf Teile/Zubehör, Lohn (4 Jahre) je EH	Euro 916,-	für gesamte EH	BE - nach Verkauf	Euro 12.824,-
gesamt realisierbarer Bruttoertrag (4 Jahre)			BE - gesamt	Euro 40.184,-

* alle Kontaktergebnisse, auch: nicht/mehrfach erreicht, in Besprechung, usw. und Folgekontakte

** Interesse an der Marke, Probefahrt oder Kaufentscheidung nach Projektende

*** abhängig von der Weiterverfolgungsintensität und -qualität der jeweiligen Verkaufsberater
EH = Verkaufseinheit (Fahrzeug) BE = Bruttoertrag

IV Ergänzungen zu III Oktober/November 2004

Verkaufsberater I

Ergebnisse Intensivtrainings in Theorie und Coaching in Akquisitionspraxis mit Verkaufsberater innerhalb des Projektes III

Training Theorie Kommunikation, Rhetorik, Schlagfertigkeit, Macht der Bilder, Gesetz der Zahl, Zielmotivation

Praxistraining telefonische Kaltakquisition
Ausführung Newest Events, Marco Paffenholz

Zielgruppe Unternehmen, Gewerbetreibende, Freiberufler
Kontaktquellen Kaltkontakte aus dem Branchenbuch

Trainingsdauer 2 Einsatztage: 1 Tag Theorie, 1 Tag Praxis

Kontakte gesamt 25 *
Folgekontakte gesamt 16 ** 46,5 %

binnen 2 Monaten	5	**	28,4 %	Kaufinteressenten für 2004
binnen 6 Monaten	5	**	14,2 %	
binnen 24 Monaten	4	**	55,4 %	
noch länger	2	**	2,0 %	

realisierte Absätze	1	EH	***	Bruttoumsatz	Euro	15.000,-
zusätzlich geplante Absätze	1	EH	***	Bruttoumsatz	Euro	20.000,-

gesamt realisierbare Absätze (24 Monate)	2	EH	***	Bruttoumsatz	Euro	35.000,-
---	----------	-----------	------------	---------------------	-------------	-----------------

durchschnittliche Ertragsberechnung nach Prof. Dr. Armin Töpfer						
Bruttoertrag - Verkauf	8%	von NW-Preis		BE - Verkauf	Euro	2.800,-

Bruttoertrag - nach Verkauf Teile/Zubehör, Lohn (4 Jahre) je EH	Euro 916,-	für gesamte EH		BE - nach Verkauf	Euro	1.932,-
---	------------	----------------	--	-------------------	------	---------

gesamt realisierbarer Bruttoertrag (4 Jahre)				BE - gesamt	Euro	4.732,-
---	--	--	--	--------------------	-------------	----------------

* alle Kontaktergebnisse, auch: nicht/mehrfach erreicht, in Besprechung, usw. und Folgekontakte
** Interesse an der Marke, Probefahrt oder Kaufentscheidung nach Projektende
*** abhängig von der Weiterverfolgungsintensität und -qualität der jeweiligen Verkaufsberater
EH = Verkaufseinheit (Fahrzeug) BE = Bruttoertrag

Verkaufsberater II

Ergebnisse Intensivtrainings in Theorie und Coaching in Akquisitionspraxis mit Verkaufsberater innerhalb des Projektes

Training Theorie	Kommunikation, Rhetorik, Schlagfertigkeit, Macht der Bilder, Gesetz der Zahl, Zielmotivation				
Praxistraining Ausführung	Kaltakquisition im Außendienst Newest Events, Marco Paffenholz				
Zielgruppe Kontaktquellen	Unternehmen, Gewerbetreibende, Freiberufler Kaltkontakte aus dem Branchenbuch				
Trainingsdauer	1 ½ Einsatztage: 1 Tag Theorie, ½ Tag Praxis				
Kontakte gesamt	12	*			
Folgekontakte gesamt	12	**	46,5 %		u.a. ein Großkunde mit 60 EH
binnen 2 Monaten	2	**	28,4 %		u.a. ein Großkunde mit 60 EH
binnen 6 Monaten	5	**	14,2 %		
binnen 24 Monaten	2	**	55,4 %		
noch länger	3	**	2,0 %		
realisierte Absätze	2	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 62.000,-
zusätzlich geplante Absätze	1	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 20.000,-
gesamt realisierbare Absätze (24 Monate)	3	EH	***	Bruttoumsatz	Euro 82.000,-
durchschnittliche Ertragsberechnung nach Prof. Dr. Armin Töpfer					
Bruttoertrag - Verkauf	8%	von NW-Preis		BE - Verkauf	Euro 6.560,-
Bruttoertrag - nach Verkauf Teile/Zubehör, Lohn (4 Jahre) je EH Euro 916,-		für gesamte EH		BE - nach Verkauf	Euro 2.748,-
gesamt realisierbarer Bruttoertrag (4 Jahre)				BE - gesamt	Euro 9.308,-

- * alle Kontaktergebnisse, auch: nicht/mehrfach erreicht, in Besprechung, usw. und Folgekontakte
 - ** Interesse an der Marke, Probefahrt oder Kaufentscheidung nach Projektende
 - *** abhängig von der Weiterverfolgungsintensität und -qualität der jeweiligen Verkaufsberater
- EH = Verkaufseinheit (Fahrzeug) BE = Bruttoertrag