

Angebotsverfolgung – Dran bleiben

Von einem meiner Kunden bekam ich letzte Woche eine interessante Studie betreffend dem Nachfassen von Angeboten. Diese sagt folgendes aus:

Die Verkäuferseite:

- 48% der Verkäufer/-innen fassen die Angebote nie nach
- 25% der Verkäufer/-innen fassen zweimal nach und danach nicht mehr
- 12% der Verkäufer/-innen fassen dreimal nach und stoppen dann
- Nur 10% der Verkäufer/-innen fassen mehr als dreimal nach

Die Kundenseite:

- 2% der Käufe werden nach dem ersten Kontakt getätigt
- 3% der Käufe werden nach dem zweiten Kontakt getätigt
- 5% der Käufe werden nach dem dritten Kontakt getätigt
- 10% der Käufe werden nach dem vierten Kontakt getätigt

→ 80% der Käufe werden nach dem fünften bis zwölften Kontakt getätigt

(Source: Jack Daly)

Das bedeutet also, immer dran bleiben.