



---

## NEWSLETTER 010/2013

Jetzt ist die beste Zeit um den Verkaufstrichter 2014 vorzubereiten

«Anrede»,

In den meisten Unternehmen wird zwischen Oktober und Dezember das Budget erstellt. Wie wir aus Erfahrung wissen, ist es im laufenden Jahr immer wieder schwierig, Ausgaben welche nicht im Vorjahr im Budget vorgesehen waren, zu realisieren. Somit ist im Moment eine gute Zeit um bei den bestehenden Kunden-Kontakten auf die bevorstehenden Projekte aufmerksam zu machen. Das bedeutet, nun den Kunden darauf anzusprechen was er für 2014 ins Budget aufzunehmen hat.

Wer jetzt handelt, wird es im nächsten Jahr etwas einfacher haben.

Für Fragen und Ideen, wie dies im konkreten Fall am besten angegangen werden kann, stehe ich gerne zur Verfügung.

Freundliche Grüsse,

Daniel J. Schwarzenbach

**ANALYSE** – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

[Analyse starten](#)

**Präsentations-Fibel** – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen. Erfahren Sie mehr darüber unter [www.fibeln.com](http://www.fibeln.com)

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte kurze E-Mail zukommen lassen an die Adresse: [info@nautilus-nine.com](mailto:info@nautilus-nine.com) mit dem Vermerk „Aus Newsletter-Liste streichen“

---

Sales Professional GmbH & Daniel Schwarzenbach Consulting GmbH  
Im Haldenächer 14 | CH-8907 Wettswil | Schweiz/Switzerland | +41 (0)44 777 82 83 | [daniel.schwarzenbach@nautilus-nine.com](mailto:daniel.schwarzenbach@nautilus-nine.com)