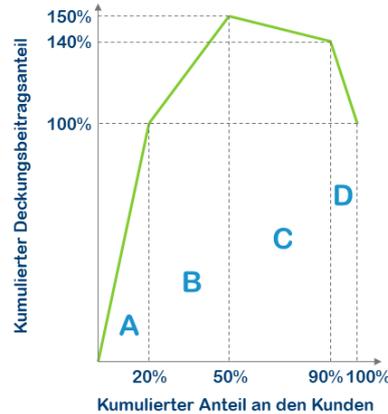


## Kundenbewertung durch Deckungsbeitrag



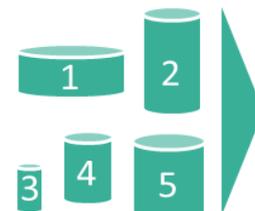
<b>A</b>	Kunden mit hohem DB-Beitrag (typisch: 20% der Kunden ergeben 100% des Gesamtdeckungsbeitrags)
<b>B</b>	Kunden mit noch positive DB-Beitrag (häufig ca. 30% des Kundenbestands)
<b>C</b>	Kunden mit keinem oder einem leicht negative DB-Beitrag (häufig knapp die Hälfte der Kunden)
<b>D</b>	Kunden ist einem deutlich negative DB-Beitrag (5 – 10% der Kunden)

Wir sortieren die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins Kröpfchen.

Ausgangssituation

**Schritt 1:**  
Segmentierung

**Ergebnis:**  
z.B. 5 Kundengruppen



Je Kundengruppe definiert man spezielle Maßnahmen auf Basis des Kaufverhaltens bzw. Kundenwerts.

# WENIGER IST MEHR!

Nehmen

Sie sich mehr Zeit für Ihre wichtigen Kunden

Melden Sie sich unter:

**1A Relations GmbH**  
 Waiblinger Straße 22  
 71404 Korb  
 ☎ +49 7151 256 4633  
 📱 +49 160 5523359  
 ✉ blum@1a-relations.com



## Das ist möglich



- Bessere Steuerung
  - o der Vertriebsmannschaft
  - o des Vertriebs- und Marketing-Budgets
- Bessere Entscheidungen und Selbstorganisation im Unternehmen
- Hallo, guter Kunde! Tschüss, schlechter Kunde!
- Mehr Fokus und Zeit für die Wunsch-Kunden

## Gedacht ist es für

- Geschäftsführer, Vorstände
- 2. Führungsebene



## Das bieten wir



- Einsatz von einfachen, effektiven und nachvollziehbaren Methoden zur Segmentierung
- Durchführung der Analysen und Vorstellung der Ergebnisse
- Anregungen für einen Maßnahmen-Baukasten für Vertrieb, Marketing und Service
- Schulung und Training zur eigenen Weiterentwicklung

## Das brauchen wir von Ihnen

- Workshop zur groben Prozesskostenanalyse
- Bereitstellung der Daten zur Analyse
- Beschreibung der Datenstrukturen
- Ansprechpartner für Analyse und Projektkoordination



## Effekt



- 20-30% weniger Kunden
- Viel mehr Zeit für die wichtigen Kunden

