

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ANITRA EGGLER

„WIR SCHENKEN DEM
HANDY MEHR
AUFMERKSAMKEIT
ALS DEN MENSCHEN,
DIE WIR AM MEISTEN
LIEBEN“

© Andreas Jakwerth

ZKZ 66685



Frauke Berner,
Geschäftsführerin der
Hans-Günter Berner GmbH & Co. KG

HOHE AUSZEICHNUNG: EHRE, WEM EHRE GEBÜHRT

30 Jahre Cellagon-Direktvertrieb vom Feinsten. Frauke Berner, eine der ganz wenigen Geschäftsführerinnen im Direktvertrieb, ist seit 2007 für das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens verantwortlich und trägt durch ihre Solidität und Herzlichkeit wesentlich zur Imageverbesserung der Branche bei. Die Network-Karriere zeichnet Frauke Berner mit einem Sonder-Award als Direktvertriebs-Unternehmerin des Jahres 2016 aus.



GO DIGITAL NOW!

To-Dos und Termine fressen oft viel Zeit in unserem Alltag. Umso wichtiger ist es, dass sie an einem Ort schnell und einfach verwaltet werden können. Dafür gibt es einige digitale Helfer.

Welche Ihrer täglichen To-Dos sind Ihre größten Zeitdiebe? Es sind nicht Abschlüsse oder Coachingcalls, die uns am meisten Zeit rauben. Aber wie viel unserer wertvollen Zeit verbringen wir mit ebendieser Aktivität? Viel zu wenig. Oftmals sind es die kleinen Dinge, wie beispielsweise Teammitglieder, die fünfmal in Folge einen Termin hin und her verschieben, bis endlich ein Treffen möglich ist. Genau diese Nebengeräusche gilt es so weit wie möglich zu minimieren. Es ist bewiesen, dass die Fokussierung auf vier bis sechs Kernprozesse die größten Ergebnisse bewirkt. Besonders deutlich wird dies in der Industrie: Dort läuft das Fließband 24 Stunden am Tag, an sieben Tagen die Woche und an 365 Tagen im Jahr. Auto um Auto und Schmuckstück um Schmuckstück werden in perfekt optimierten Prozessabläufen beinahe automatisch nach immer demselben Schema hergestellt. Wir im Vertrieb hingegen produzieren häufig wunderschöne Einzelstücke. Wir bauen für jeden Termin einen Prototyp und reparieren zwischendurch noch jede Menge Antiquitäten in unseren Teams. Echte Struktur ist vergleichsweise selten. Die entscheidende Frage, um unsere Umsätze zu multiplizieren, lautet also: Wie kommen wir vom Prototypenbau hin zur Serienfertigung? Eine gute digitale Antwort auf diese Frage bieten Google und Co. Lassen auch Sie und Ihre Teammitglieder sich von den Lösungen der Tech-Gurus inspirieren und heben auch Sie Ihre Organisation von der Edelboutique zum Produktionsun-

ternehmen. Im Folgenden lade ich Sie dazu ein, sich Ihr aktuelles System anzusehen und einen Prozessablauf zu entwickeln, um in die Serienfertigung zu kommen. Der Lohn dafür ist Wachstum innerhalb Ihres Teams sowie eine Produktivitäts- und Umsatzexplosion.

Prototyp versus Serienfertigung

Wir wissen in der Regel, wo, wie und warum wir Zeit verlieren. Doch was können wir tatsächlich tun, um vom Prototypenbau hin zur Serienfertigung zu gelangen? Die unten stehende Tabelle zeigt einige Beispiele.

Technology Update für die Serienfertigung

Noch bis vor wenigen Jahren schien es für viele Geschäftsmänner und -frauen beinahe unmöglich, einen sinnvoll strukturierten Kalender ohne eine Sekretärin zu führen. Heute werden diese Stellen selbst im Topmanagement vieler Großkonzerne gestrichen. Wie ist das möglich? Google und Co. übernehmen das Kalender- und damit auch das Zeitmanagement für uns mittlerweile beinahe



vollkommen automatisiert.

In der Umsetzung bedeutet das, dass Sie neben Ihrem privaten Kalender einen weiteren Kalender für Ihr Team erstellen. Dieser ist mit wenigen Mausklicks generiert und mit noch weniger Klicks mit jedem einzelnen Vertriebspartner innerhalb Ihrer Organisation geteilt. Im nächsten Schritt tragen Sie feste Termine für Webinare, Geschäftspräsentati-

tionen, Startertrainings und Teammeetings ein. Diese können Sie auch als wiederkehrende Events einstellen, um sich zukünftig Struktur zu geben sowie Zeit zu sparen. Ihre Teampartner sehen dann zum einen, wann fixe Teamevents stattfinden und zum anderen, wann Sie für Einzelgespräche zur Verfügung stehen. Sollten Sie Hilfe bei der Einrichtung benötigen, so bietet Google einen hervorragenden Customer Service und ein geniales und leicht verständliches Hilfecenter. Sie führen viele Telefonate mit Ihrem

(Kundengespräch, Coaching etc.) von Terminen Sie zu welcher Tageszeit wünschen, wie lang die Anrufe andauern sollen und wie viel Pufferzeit Sie zwischen zwei Anrufen benötigen. Der Clou: Calendly synchronisiert automatisch mit Ihrem Google-Kalender. Terminkonflikte gehören damit der Vergangenheit an. Wie können Sie Ihr Callcenter zur Verfügung stellen? Auch dies ist überaus komfortabel. Sie können Ihren Kalender per E-Mail teilen oder einfach in Ihre Homepage einbetten. Jeder, der ab heute mit Ihnen telefonieren will, kann genau das Datum und die Uhrzeit auswählen, die für ihn am besten ist. Mithilfe dieser Systeme gestalten Sie Ihre Tages- und Wochenplanung nach Ihren Wünschen. Dies bietet neben einer besseren Struktur Ihrer Abläufe zwei entscheidende Vorteile: Mehr Zeit für Sie selbst und damit mehr Zeit für Ihren Lifestyle. Zum zweiten entfallen aufwendige Terminkoordination und Administration innerhalb Ihres Systems. Auf diese Weise können Sie sich auf Ihre Kernprozesse fokussieren: Termine wahrnehmen und Umsatz generieren. Dies legt den Grundstein für solides Wachstum.

Prozess	Prototyp	Serienfertigung
Neue Vertriebspartner	Mit jedem neuen Vertriebspartner einen Einzeltermin vereinbaren und diesen auf das Geschäft vorbereiten.	Startertrainings als eintägiges Event je nach Wachstum des Teams 14-tägig oder einmal im Monat abhalten. Hier sämtliche neuen Vertriebspartner in einem Guss einlernen.
Das bestehende Team entwickeln	Mit jedem einzelnen Mitglied der Organisation einen Termin vereinbaren und sich auf dessen Zeitfenster einrichten.	Feste Zeitfenster mit vordefiniertem Zeitrahmen im Kalender anlegen. Ihr Team kann sich einbuchen, sobald es Ihre Unterstützung benötigt.
Geschäftsinteressenten einschreiben und/oder Produkte verkaufen	Einzeltermin mit jedem der Interessenten im Kaffeehaus für jeweils eine Stunde.	Die Angst ablegen, vor einer Gruppe Fremder zu sprechen. Wöchentliche Webinare und Geschäftspräsentationen vor kleinen Gruppen abhalten. Step by Step die Gruppengröße erhöhen.
Teammeetings	Wöchentliche Telefonate mit dem gesamten Team abhalten.	Montags um 10 Uhr und freitags um 18 Uhr wöchentliche fixe Termine mit den Five Stars: den fünf Besten in der gesamten Struktur. Umsatzzahlen checken und neue Events planen.

VITA



Thomas Reichart

Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor, Impulsgeber

Ihn leitet eine Passion: Wachstum durch Direktvertrieb. Thomas Reichart ist Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor und Impulsgeber für Macher im direkten Vertrieb. Mit über 24 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Top-Management verfügt er über einen bemerkenswerten und einzigartigen Hintergrund im Direktvertrieb sowohl im Vertriebsaufbau als auch im Top-Management im nationalen wie internationalen Kontext. Executives, die einen Umsatz von bis zu 45 Milliarden Euro verantworten, lassen sich von Thomas Reichart coachen.

www.thomas-reichart.de

Team oder erhalten beinahe rund um die Uhr Anrufe von Kunden oder Geschäftsinteressenten? Mit der App Calendly kein Problem. Mit dieser App können Sie für Ihre Kunden Ihr eigenes Ein-Mann-Callcenter eröffnen. Mithilfe von Calendly erstellen Sie „Öffnungszeiten“, Sie legen fest, welche Arten

Team oder erhalten beinahe rund um die Uhr Anrufe von Kunden oder Geschäftsinteressenten? Mit der App Calendly kein Problem. Mit dieser App können Sie für Ihre Kunden Ihr eigenes Ein-Mann-Callcenter eröffnen. Mithilfe von Calendly erstellen Sie „Öffnungszeiten“, Sie legen fest, welche Arten

Big Business Guys

Das Geschäftsmodell des Direktvertriebs ist sehr flexibel und robust. Es gibt tausende erfolgreiche Vertriebspartner, die mit wenig oder nur bedingter digitaler Kompetenz arbeiten. Der digitale Wandel erfasst jedoch mittlerweile alle Bereiche der Wirtschaft und des Handels. Deshalb ist es wichtig, mit Kompetenz und Know-how die vielfältigen Möglichkeiten eines Digital-Lifestyles auch und gerade im Direktvertrieb zu nutzen. Egal ob mobil am Smartphone oder zu Hause an Computer oder Laptop, die Digitalisierung bietet die Chance, unser Geschäft zu vereinfachen und zu beschleunigen. Gehen auch Sie den nächsten Schritt hin zur digitalen Serienfertigung und leben Sie Big Business im direkten Vertrieb.

