

Für Geschäftsführer und Hausleiter!

IUP GmbH Zürich  
Maiacherstrasse 3  
CH-8127 Forch/Zürich  
Telefon: +41 44 980 1826  
Telefax: +41 44 980 1829  
Internet: www.iup-gmbh.ch  
E-Mail: tina.stier@iup-gmbh.ch

## Steigern Sie Ihre Abschöpfungsquote trotz rückläufiger Frequenzen!

### Kennen Sie Ihre Abschöpfungsquote?

Warum die Abschöpfungsquote die vielleicht wichtigste Kennzahl im Küchen – und Möbelhandel ist, oder warum Frequenzen nicht alles sind.

Die Abschöpfungsquote ist der Prozentsatz der potenziellen Umsätze aus vorhandenen Angeboten, die tatsächlich realisiert werden. Dies bedeutet, wie viel Umsatz ein Unternehmen aus potenziellen Kunden generiert.

Die Abschlussquote hingegen ist der Prozentsatz der abgeschlossenen Aufträge im Verhältnis zur Gesamtzahl der Angebote. Dies bedeutet, wie viele Kunden tatsächlich kaufen, nachdem sie angesprochen und beraten wurden.

**Im Klartext: Was bringt es, eine Abschlussquote von 80% zu haben, wenn damit jedoch nur 50% des potenziellen Umsatzes abgeschöpft wurde?**

Eine hohe Abschöpfungsquote ist für ein Küchenstudio und Möbelhaus existenziell, da es ein Indikator für die Verkaufsleistung des Unternehmens ist. Sie zeigt, ob das Unternehmen in der Lage ist, seine geplanten Verkaufszahlen zu erreichen oder sogar zu übertreffen. Dies wiederum wird dazu beitragen, die Motivation der Mitarbeiter zu erhöhen und ihre Leistung kontinuierlich zu verbessern, was wiederum zu höheren Verkaufszahlen führt.

Um bei rückläufigen Frequenzen eine möglichst hohe Abschöpfungsquote zu erreichen, muss das Küchenstudio oder Möbelhaus seine bisherige Verkaufsstrategie überprüfen und auf die aktuellen Bedürfnisse und Wünsche der Kunden anpassen.

Insgesamt ist eine hohe Abschöpfungsquote existenziell,

um wirtschaftlich erfolgreich zu sein und dauerhaft zu überleben.

Statt sich also über sinkende Frequenzen zu ärgern und zu lamentieren, diese werden sich übrigens auch nicht mehr ändern, gilt es die vorhandenen Möglichkeiten optimal zu nutzen und eine Abschöpfungsquote von über 70% anzustreben.

### Was gilt es jetzt zu tun?

Wer ist gefordert und was können und müssen Sie jetzt auf den Weg bringen damit Sie auch in **2023** Ihre Umsatzziele erreichen können.

### Zwei Dinge sind jetzt wichtig!

- 1. In der Führung:** „Mitarbeiter müssen neu ausgerichtet, motiviert und positiv angeleitet werden!“
- 2. Im Verkauf:** Optimieren SIE Ihren Verkaufsprozess jetzt und stellen SIE die budgetorientierte Planung und Beratung in den Mittelpunkt. Wir befähigen Ihre VK dazu in jeder Beratung ein belastbares Budget zu erfragen, Kundenwünsche in diesem Budget zu realisieren und durch eine pro aktive Angebotspräsentation wirklich alles für den Abschluss zu tun! Nur wenn Ihre VK in der Lage sind die Wünsche ihrer Kunden in Einklang mit seinem Budget zu bringen, wird es Ihnen gelingen Ihre Abschöpfung in 2023 zu erhöhen! Warten SIE nicht darauf das die Flaute vorbei geht, handeln SIE jetzt und nutzen Sie unsere IUP POWERCoachings für Möbel- und Küchenverkäufer. Erweitern Sie Ihre Führungsarbeit um das Thema **Abschöpfung** und führen Sie motivierende Mitarbeiter-Fördergespräche. Gerade in diesen Zeiten werden die Unterschiede der Verkaufsqualität zwischen den einzelnen Verkäufern besonders deutlich. Abschöpfungsquoten

variieren zwischen 25 und 70%. Dies ist kein Zufall, sondern die Folge ausgelassener Chancen, deren Ursachen auf den ersten Blick nicht immer ersichtlich sind. Vielfach wird bei einer Auswertung nur die Quantität betrachtet, nicht aber die Qualität bewertet. Mit unserer individuellen Analyse der Abschöpfung hingegen zeigen wir den Führungskräften auf, warum welche Abschlüsse getätigt bzw. nicht getätigt wurden. Wir ermitteln die genauen Gründe und zeigen Ihnen und Ihren VK die Ursachen auf und welche Maßnahmen Sie und Ihr Team ergreifen können. Wir sprechen hier nicht über Fehler, sondern zeigen Umsatzpotentiale auf! Diese Vorgehensweise öffnet auch bei Verkaufsprofis die Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit! **Denn es geht hier um nicht weniger als ihren Umsatz und ihre Provision!** Hierzu erarbeiten wir mit jedem VK typengerechte Strategien, mit denen er seine persönliche **Abschöpfung** um bis zu **27 % steigern** kann! Die IUP ist hierbei seit 32-Jahren Ihr zuverlässiger und erfahrener Begleiter und Partner für Ihren Erfolg.

**Nutzen Sie jetzt unser neues IUP-POWERCoaching um auch Ihre Abschöpfung zu erhöhen - denn jeder Kaufvertrag zählt!**



Reinhard Stier,  
IUP Geschäftsführer



Martina Stier,  
IUP Geschäftsführerin



Hans-Peter Sigle,  
IUP Trainer & Berater

Unser Team freut sich auf Ihre Anfrage unter [tina.stier@iup-gmbh.ch](mailto:tina.stier@iup-gmbh.ch)