



DI Dr. Vaheh Khachatouri

HABEN SIE DIE RICHTIGEN KUNDEN AN DER ANGEL?

Wer in seiner Freizeit mit Begeisterung angelt, kennt den Unterschied sehr genau: Die Frage, ob man Karpfen in heimischen Gewässern oder Schwertfisch auf hoher See angeln möchte, entscheidet über die gesamte Ausrüstung – insbesondere über den Köder.

Dieser Vergleich kommt mir oft bei meinen Gesprächen und Projekten in den Sinn: Viele Unternehmer:innen denken zuerst an die Fähigkeiten ihrer Verkaufsteams und würden die ersten Maßnahmen dort ansetzen, wenn es darum geht, den Erfolg ihrer Firma auf der Vertriebsseite zu verbessern. Doch die sorgsame Auswahl der Zielkunden ist für die Optimierung des Verkaufserfolgs mindestens genauso wichtig, wenn nicht sogar viel wichtiger als die Verkaufskompetenz der Mitarbeiter:innen. Wer weiß, welchen Fisch er angeln will, kann sein Können und seine Köder perfekt darauf abstimmen.

Wie steigern Sie mit Ihrer Verkaufsstrategie den Unternehmenserfolg?

Welche große Rolle die Definition der Zielkunden neben weiteren wichtigen Faktoren spielt, behandle ich auch im [E-Book „Marktanteile gewinnen und Umsatz steigern: Wie Sie Ihren Vertrieb fit und Ihr Unternehmen zukunftssicherer machen“](#)

[Wie Sie Ihren Vertrieb fit und Ihr Unternehmen zukunftssicherer machen“](#)

Darin führe ich einige wichtige strategische Aspekte des Verkaufs sowie wirkungsvolle Ansatzpunkte zur Steigerung Ihres Vertriebs Erfolgs aus. Mit der vorliegenden Checkliste möchte ich einige meiner Erfahrungen in der Auswahl der B2B-Zielkunden mit Ihnen teilen.

Gestalten Sie Ihre Preise mit der richtigen Auswahl der Zielkunden

Der Umsatz Ihres Unternehmens hängt sehr wesentlich von den Preisen ab, die Sie für Ihre Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt erzielen. Was vielen häufig nicht bewusst ist: Die zu erzielenden Preise hängen zu einem nicht unbeträchtlichen Anteil von der Auswahl der Zielkunden Ihres Unternehmens ab.

Wie setzen Sie die wertvolle Zeit Ihres Vertriebs bestmöglich ein?

Das wertvollste Kapital im Verkauf ist die Zeit der Mitarbeiter:innen. Gleichzeitig ist der Verkauf eine sehr arbeitsintensive Tätigkeit. Oft müssen mehrere Gespräche mit potenziellen Kunden über einen längeren Zeitraum hinweg geführt werden, bis es zu einem Verkaufsabschluss kommt. Je treffsicherer Ihr Verkaufsteam also die richtige Zielgruppe ansprechen kann, umso effizienter setzt es seine Arbeitszeit ein und umso kleiner sind Ihre Vertriebskosten pro Euro Umsatz.

Gute Planung sorgt für mehr Erfolge

Am Beginn jeder erfolgreichen Vertriebskampagne steht die Auswahl der Zielkunden, die von dem Verkaufsteam kontaktiert werden. Wenn die falschen Zielkunden ausgewählt werden, verlieren Ihre Verkaufsmitarbeiter:innen viel Zeit mit der Anbahnung von Verkaufsgesprächen, die entweder Ihrem Unternehmen unprofitable Kunden bringen oder in einer Ablehnung Ihres Angebots resultieren.

Häufige Zurückweisungen bedeuten nicht nur verlorene Zeit und setzen dadurch die Effizienz Ihres Verkaufsteams herab. Sie senken auch die Motivation Ihres Verkaufsteams. Dabei sind das Vertrauen der Verkaufsmitarbeiter:innen in die eigenen Stärken und in die Lösungen, die sie verkaufen, zwei äußerst wichtige Erfolgsfaktoren für die Verkaufssituationen.

Die Auswahl der Zielkunden Ihres Unternehmens beeinflusst also in unmittelbarer Weise diese 5 Faktoren:

1. Die **Erfolgsquote** Ihres Verkaufsteams
2. Die **Preise**, die Ihr Verkaufsteam auf dem Markt erzielen kann
3. Die **Bestellvolumina** der gewonnenen Kunden
4. Den **Aufwand**, den Ihr Unternehmen in den Verkauf investieren muss, um einen bestimmten Umsatz zu generieren
5. Die **Motivation** und den Einsatz Ihrer Verkaufsmitarbeiter:innen

Wenn Sie Ihre Zielkunden im B2B-Bereich treffsicher und effektiv auswählen möchten – oder Ihre Kundenauswahl kritisch überprüfen wollen – nutzen Sie die [Checkliste „Meine 12 Erfolgskriterien für die richtige Auswahl der Zielkunden im B2B-Sektor“](#). Meine TOP 12 Kriterien werden Ihnen dabei helfen, die Voraussetzungen zu schaffen, um Ihren Vertriebserfolg spürbar zu steigern und skalieren.