
**Wann haben Sie zuletzt
Ihre Gewinne
um 61% gesteigert? ...**

**Lernen Sie 5 Wege kennen,
mit denen Sie es noch heute
erreichen können**

Einleitung:

Gibt es ein Geheimnis, wie man seine Gewinne als Unternehmer steigern kann?

Seit Jahren schon vermitteln Brad Sugars, der Gründer von **ActionCOACH** und seine **ActionCOACH** Business Coaches eine einfache „Geheim-„ Formel für den wirtschaftlichen Erfolg in jedem Unternehmen.

Es ist interessanterweise zu beobachten, dass die Inhaber kleiner und mittelständischer Unternehmen diese Formel sehr viel schneller annehmen und umsetzen als die Inhaber großer Unternehmen, die schon lange im Geschäft sind.

Also, was ist diese „Geheim-„Formel ... und warum gibt **ActionCOACH** sie preis?

Die Mission, die Brad Sugars 1993 für **ActionCOACH** formuliert hat, lautet „Wohlstand und Fülle durch neue erweiterte Business-Schulung“.

Unserer Meinung nach ist tiefes unternehmerisches Wissen einer der Schlüsselfaktoren für den geschäftlichen Erfolg eines Unternehmens. Umso mehr Kenntnisse dazu, wie Sie ein Unternehmen profitabel führen, **ActionCOACH** Ihnen und Ihren Mitarbeiter vermitteln kann, umso offener werden Sie dem Thema Coaching und den Systemen und Strategien, die Ihnen über das **ActionCOACH** Konzept zugänglich gemacht werden können, begegnen.

Es liegt ein „Zauber“ in den Zahlen

Bitte machen Sie sich eine Sache bewusst:

Die folgende „Formel“ basiert auf einer Reihe von Gewinnsteigerungsmechanismen, die am besten an Hand von Rechenbeispielen erklärt werden.

Keine Angst, auch wenn Sie es mit Zahlen nicht so haben, die Beispiele sind einfach und leicht nachzuvollziehen.

Als Unternehmensinhaber sollten Sie sich jedoch der Bedeutung Ihrer Zahlen bewusst sein. Ausgehend davon, wie Ihre Zahlen aktuell aussehen, ist es wichtig, zu verstehen, welchen Einfluss das Drehen der richtigen Stellschrauben auf Ihr Endergebnis haben kann. Wenn Sie es lernen, Ihre eigenen Zahlen zu meistern, werden Sie weitreichende Verbesserungen in Ihrem Unternehmen und den sich Ihnen bietenden Möglichkeiten sehen.

Wenn Sie sich mit den Grundlagen der „Geheim-„Formel vertraut gemacht haben, werden Sie in der Lage sein, an allen Faktoren der Gleichung erfolgreich zu arbeiten.

Dann werden Sie Umsatz- und Gewinnsteigerungen erzielen, die Sie und Ihr Wettbewerb sich nicht hätten träumen lassen!

Das Konzept der 5-Wege ... – Was beinhaltet es und wie beeinflusst es meine Unternehmensgewinne

Wie funktioniert nun also diese einfache auf Wachstum und Gewinn ausgerichtete Formel?

Die meisten Menschen betrachten Gewinne ausschließlich als ein Ergebnis aus zwei Faktoren (Umsatz und Kosten). Dem 5-Wege-Konzept liegen 5 verschiedene Gewinnsteigerungsmechanismen zu Grunde.

Mit Hilfe dieser einfachen Unterschiede erhalten Sie 2,5-mal so viele Optionen, um an Ihren Gewinnen zu arbeiten - 2,5-mal so viele Chancen, um Ihre Gewinne zu steigern, statt wie andere „schlaue“ Unternehmensinhaber nur an der Kostenschraube zu drehen, um die Gewinne zu erhöhen.

Was sind diese 5 Mechanismen?

Ganz einfach:

1. Interessenten – Darunter verstehen wir die Zahl aller Interessenten insgesamt. Diese Personen haben Sie im Laufe eines Jahres kontaktiert oder wurden durch Sie kontaktiert.
2. Umwandlungsrate – Das ist der Anteil der Personen, die tatsächlich bei Ihnen gekauft haben. Wenn z.B. 10 Interessenten in ihren Laden kommen und 3 davon etwas kaufen, dann liegt die Umwandlungsrate für das Geschäft an diesem Tag bei 30%.
3. Anzahl der Transaktionen – Das ist die Zahl der Käufe, die ein Kunde durchschnittlich im Laufe eines Jahres tätigt. Dieser Wert kann geschätzt sein. Im Einzelhandel wird diese Zahl vermutlich höher sein als bei Unternehmen, die im Dienstleistungssektor zu Hause sind.
4. Durchschnittsumsatz – Das ist der durchschnittliche Verkaufserlös in Euro pro Verkauf, geschätzt für die Dauer eines Jahres. Dieser Wert kann z.B. bei einem Discounthändler zwischen 5 und 10 € liegen, bei einem Autohändler aber auch Zehntausende Euro betragen.
5. Gewinnmarge – Das ist der Gewinnanteil an jedem Erlös. Einfach ausgedrückt: Wenn ein Unternehmen etwas für 100 € verkauft und der Gewinn daran liegt bei 25 €, ist die Gewinnmarge 25%.

Wie hängen diese Mechanismen nun mit den Umsätzen und dem Gewinn zusammen?

Lesen Sie weiter...

Wie wende ich das 5-Wege-Konzept in meinem Unternehmen an?

Auch am Beispiel Ihres Unternehmens können wir eine einfache Formel anwenden, um die Faktoren zu multiplizieren, die wir gerade angesprochen haben.

Bitte denken Sie daran, bei dieser Formel multiplizieren sich die Faktoren, sie addieren sich nicht nur.

Das bedeutet, dass der kumulative Effekt auf den Gewinn ist erheblich.

Die 5-Wege-Formel sieht folgendermaßen aus:

Die 5 bewährten Wege, um Ihren Gewinn zu steigern

1	Anzahl an Leads (Interessenten)	
		x
2	Umwandlungsrate	
	= mehr Kunden	
		x
3	Anzahl an Transaktionen	
		x
4	Durchschnitts-Umsatz	
	= mehr Umsatz	
		x
5	Gewinn-Marge	
	= mehr Gewinn	



Das Business-Chassis von

ActionCOACH
business coaching

Lassen Sie uns annehmen, dass Sie in Ihrem Unternehmen entweder geschätzt oder durch Messung folgenden Zahlen ermittelt haben:

4.000 Interessenten x 25% Umwandlungsquote = **1.000 Kunden**

1.000 Kunden x 2 Transaktionen x 100 € Durchschnittsumsatz = **200.000 € Umsatz**

200.000 € Umsatz x 25% Gewinnmarge = **50.000 € Gewinn**

Was hat das nun alles zu bedeuten?

Einfach gesagt, haben Sie ein Unternehmen, das jeden vierten Interessenten zum zahlenden Kunden umwandelt. Diese Kunden kaufen durchschnittlich 2x im Jahr und geben dabei durchschnittlich 100 € aus. Mit einer 25%-igen Gewinnmarge auf den Umsatz von 200.000 € erwirtschaftet das Unternehmen im Jahr 50.000 € Gewinn.

Was würde passieren, wenn Sie es schaffen würden, im Verlauf des nächsten Jahres die Ergebnisse in jedem dieser fünf Bereiche nur um 10% zu erhöhen?

Lassen Sie es uns angehen und uns vor Augen führen, was das für Ihre Gewinne bedeuten würde!

4.400 Interessenten x 27,5% Umwandlungsquote = **1.210 Kunden**

1.210 Kunden x 2,2 Transaktionen x 110 € Durchschnittsumsatz = **292.820 € Umsatz**

292.820 € Umsatz x 27,5% Gewinnmarge = **80.525,50 € Gewinn**

Wie eine 10%-ige Steigerung des Durchschnittsumsatzes zu einer Gewinnsteigerung von 61% führt

Schauen Sie sich die Zahlen genau an und Sie werden feststellen, dass der Anstieg von 10% stufenweise verläuft – das bedeutet, Sie können Ihre Zahlen leicht in einem Zeitraum von einigen Monaten oder sogar Wochen um diesen Wert nach oben bewegen.

Unter'm Strich hört sich das neue Geschäftsergebnis sehr interessant an, oder?

Obwohl wir jeden Faktor (einschließlich des Durchschnittsumsatzes) nur um 10% erhöht haben, ist es uns gelungen, den Gesamtgewinn um 61% bzw. 30.525,50 € zu steigern.

Was würden Sie mit zusätzlichen 30.000 € in Ihrem Geschäft anfangen?

Denken Sie, dass eine 10%-ige Steigerung beeindruckend ist?

Stellen Sie selbst ein paar Berechnungen an und Sie werden sehen, welche Werte sich ergeben, wenn Sie bei jedem der 5 Wege den Wert um 30%, 50% oder sogar 100% erhöhen.

Der Knackpunkt ist dabei, dass sich die Werte der 5 Wege multiplizieren, nicht addieren. Das hat massive Auswirkungen auf den Gewinn.

Im Unterschied zu vielen Konzepten, die erfahrene Business-Profis anwenden, ist das Konzept der „5-Wege“ kein kompliziertes Rechenspiel.

Es besteht lediglich darin, auf eine neue Art auf sein Unternehmen zu blicken und ein paar Zahlen zu ermitteln, die in jeder Firma sowieso existieren.

Während Ihre Wettbewerber in einem nicht enden wollenden Kreislauf versuchen ihre Umsätze zu steigern und ihre Kosten zu senken, um mehr Gewinn zu machen, haben Sie mindestens 5 andere Wege zur Verfügung, um daran zu arbeiten.

Und dafür gibt es buchstäblich hunderte von Strategien, die Sie anwenden können, um diese Zahlen sofort oder über einen gewissen Zeitraum in die Höhe schnellen zu lassen. Diese Strategien sind im **ActionCOACH** System enthalten.

Wenn Sie etwas Zeit investieren wollen, können Sie Ihre eigenen Zahlen ermitteln und Ideen dafür sammeln, wie Sie die Zahl Ihrer Interessenten und die Zahl von Wiederholungskäufern steigern sowie positiv beeinflussen können, was und wie viel diese kaufen und Ihre Gewinnmargen anheben.

Im Unterschied zu einigen Ihrer Hausaufgaben aus Schulzeiten, könnten sich diese Mühen umgehend für Sie lohnen, in Form von zusätzlichen Euros in Ihrer Tasche.

Darüber hinaus werden Sie so der Mehrheit von Unternehmensinhabern Meilen voraus sein.

Sie werden angenehm überrascht sein, wie einfach es ist, seine Zahlen zu meistern und Sie werden mehr als erfreut sein mit Ihren Endergebnissen.

Sind Sie also bereit für Business Coaching?

Als ein Unternehmensinhaber sollten Sie sich fragen, ob Sie coachbar sind oder zumindest willens, sich helfen zu lassen.

Das setzt voraus, dass Sie sich selbst gegenüber zugeben, dass Sie nicht alles wissen.

Es bedeutet auch, dass Sie bereit sind, neue und manchmal für Sie selbst und das Unternehmen unbequeme Ideen umzusetzen.

Sie müssen auch bereit sein, die erforderliche Arbeit zu leisten, um das Unternehmen wachsen zu lassen.

Warum?

Weil im Unterschied zu einem Berater, der ein Projekt abarbeitet und dann geht, Ihr Business Coach Sie in Bezug auf Strategien und Prozesse weiterbildet und es Ihnen überlässt, diese zu implementieren.

Ihr Coach wird die Arbeit nicht selbst machen, aber erwarten, dass sie erledigt wird.

Im Coaching Prozess ist diese Rechenschaft der Schlüssel dazu, dass Sie etwas erreichen und schließlich zu Ihrem Erfolg.

Ihr nächster Schritt

Wenn Sie Interesse daran haben, Ihr Unternehmen auf jedem Level zu verbessern, könnte Business Coaching für Sie eine passende Option sein.

Genauso wie Weltklasse-Sportler danach streben, sich kontinuierlich zu steigern und deshalb mit den besten Trainern und Coaches jedes Fachgebietes zusammenarbeiten, suchen auch mehr und mehr Geschäftsinhaber den Kontakt zu Coaches, um mit ihrer Hilfe ihr „Spiel“ zu verbessern.

Kontaktieren Sie uns, um mehr Informationen dazu zu erhalten, wie Sie einen Coach für sich engagieren können oder wenn Sie wissen möchten, wann Gruppencoaching-Veranstaltungen in Ihrer Nähe stattfinden.

So wie ein guter Sport-Coach, wird Sie auch ein guter Business Coach dazu antreiben, Leistungen zu zeigen.

Wenn Sie bereit dazu sind, Ihr Unternehmen auf das nächste Level zu heben, ist **ActionCOACH** es auch und wird Ihnen dabei helfen, die Ziele zu erreichen, die Sie für sich und Ihr Unternehmen anstreben.

Kontakt:

ActionCOACH Berlin

Lietzenburger Straße 107

10707 Berlin

Tel.: 030 - 67 96 88 11

Mail: info@actioncoach.de

ActionCOACH Hamburg

Siemensstraße 12

21465 Reinbek bei Hamburg

Tel.: 040 - 72 54 29 73

Mail: hgbueschelberger@actioncoach.de

ActionCOACH Hannover

Döhrbruch 12

30559 Hannover

Tel.: 0511 - 600 11 033

Mail: mathias.hooss@actioncoach.de

ActionCOACH Lübeck

Technikzentrum Lübeck

Seelandstraße 14-16

23569 Lübeck

Tel: 0451- 16086040

Mail: thomas.salow@actioncoach.de