

ABSCHLUSSQUOTE OPTIMIEREN: 10 PROZENT MEHR ERTRAG UND SPASS MIT REISEKUNDEN



1. Checke Deine Marketingkosten

Bitte addiere alle Marketingkosten wie Google Ads, Printanzeigen, Websitepflege, Kundenevents, Social Media, ... über ein Jahr..



2. Prüfe: Was kostet uns eine Anfrage?

Zähle nun alle Anfragen eines Jahres. Nimm die Marketingkosten und teile sie durch die Menge der Anfragen, nun weißt Du, was Dich eine Anfrage kostet. 30 €, 50 € oder 100 €? Multipliziere die Anfragen ohne Abschluss mit diesem Betrag und Du weißt, was Du verloren hast.



3. Sensibilisiere Dein Team.

Viele Anfragen im Posteingang bedeutet für viele Mitarbeitende Stress. Wenn sie wissen, wieviel eine Anfrage kostet, wird klar, dass eine Anfrage, die nicht zur Buchung wird pure Geldverschwendung ist

Vereinbare das [kostenlose Beratungsgespräch](#) und finde heraus, wo Du stehst.

Aus jeder Reiseanfrage das Beste rausholen - hier: www.wre-trainings.de/abschlussquote

ABSCHLUSSQUOTE OPTIMIEREN: 10 PROZENT MEHR ERTRAG UND SPASS MIT REISEKUNDEN



4. Zähle nun wieviele Anfragen zu einer Buchung werden und ermittle so Eure Abschlussquote

Du findest raus, wieviele von 100 Anfragen zu Buchungen werden, zugleich wird klar, wieviele Anfragen kein Geld bringen. Das ist Arbeit für den Papierkorb: ärgerlich und teuer!

Wenn Ihr bei gleicher Anzahl Anfragen nur jede zehnte zusätzliche Anfrage gewinnt, erwirtschaftet Ihr Jahr für Jahr 10% mehr Ertrag – ohne zusätzliches Marketingbudget.



6. Informiere Dich über unser Training für Euer Team: "Abschlussquote steigern".

Das Training kann mit Fördermitteln zur Hälfte gefördert werden, Du zahlst nur noch 1750 Euro (plus USt., Reisekosten, 200 € Bericht)



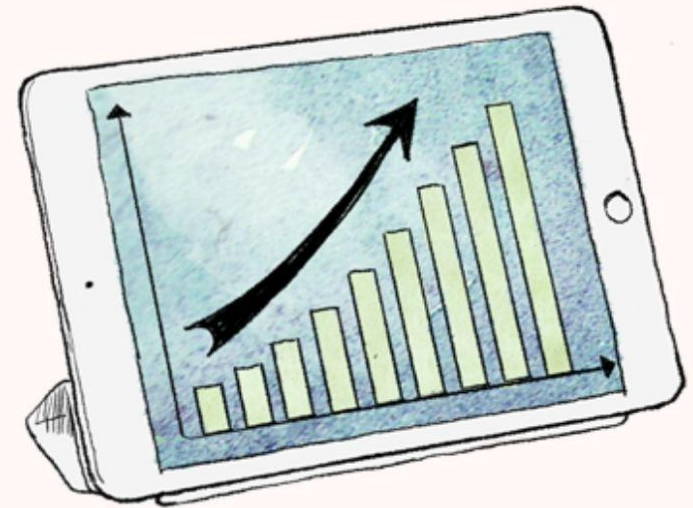
5. Rechne Dir aus, wieviel Provision oder Marge im Jahr von Deinem Team erwirtschaftet wird.

Mal angenommen, 10% mehr Anfragen werden zu einer Buchung, dann habt ihr 10% mehr Ertrag im Unternehmen – ohne zusätzliche Kosten!



ABSCHLUSSQUOTE OPTIMIEREN: 10 PROZENT MEHR ERTRAG SPASS MIT REISEKUNDEN. DIE 5 WICHTIGSTEN MASSNAHMEN:

- * Verbessert die Qualität der Anfragen
- * Erkennt die Potentiale der Anfragen & steuert Euer Engagement
- * Optimiert den Verkaufsprozess, stärkt die Verbindlichkeit
- * Fasst immer nach!
- * Kümmert Euch um Stammkunden und Wiederholungsbucher



 **Vereinbare das kostenlose Beratungsgespräch und finde heraus, wo Du stehst. Aus jeder Reiseanfrage das Beste rausholen - hier: www.wre-trainings.de/abschlussquote**