

# Sales Meeting

12. Januar 2016 8:30 - 12:00 Uhr

**GASTGEBER** Anne Summers

**TEILNEHMER:** Bob Johnson, Anne Summers, Greg Jorgenson, Tom Witworth, Dave Hamilton, Brandon Conrad, Christina Merrild, Rachel Ranscht

---

## 1. Willkommen 8:30 - 8:45 Uhr

Beschreibung Überprüft werden alle Verkaufszahlen (pro Mitarbeiter) in den Büros

General Comment Die Leistungen waren gut, sollten aber dennoch um ca. 20% gesteigert werden.

---

## 2. Budget-Voraussage 2016 8:45 - 9:30 Uhr

Beschreibung Jeder Manager überprüft seine Budget-Voraussage für 2016

---

### 2.1. US & UK Manager

Bob Johnson Die US- & UK-Märkte wuchsen gegenüber dem Vorjahr um ca. 15%. Verantwortlich dafür waren vor allem gesteigerte Online-Verkäufe.

---

### 2.2. DE Manager

Anne Summers Der DE Manager war nicht für diese Sales Meeting vorbereitet. Die entsprechenden Zahlen müssen nach dem Meeting noch einmal überprüft werden.

---

### 2.3. FR Manager

Christina Merrild Der FR- Markt schrumpfte um 5%, hervorgerufen durch neue Budget-Anforderungen und verlängerte Kaufzyklen.

Beschreibung Jeder Manager erläutert, welche Schwierigkeiten es im fiskalischen Jahr 2015 gab

Allg. Anmerkung Alles in allem waren die Verkäufe befriedigend, abgesehen vom FR-Markt. Hier muss über mögliche Lösungen gesprochen werden.

#### 3.1. Strategien zur Überwindung der 2015 festgestellten Probleme

---

Beschreibung Jeder Manager ist gehalten, Lösungen und Strategien zur Überwindung der 2015 aufgetretenen Probleme zu benennen, um diese 2016 zu vermeiden.

Bob Johnson Wir waren bei der Fokussierung auf Nischenmärkte erfolgreich; außerdem bei Kampagnen in Richtung von Bereichen mit hohem Bedarf.

Christina Merrild Der FR-Markt ist bzgl. Verkäufen ziemlich schwierig. Deshalb analysieren wir weitere Messen, um potentielle Marktsektoren zu finden.

**Zusammenfassung** **Alle präsentierten Strategien waren gut. Es ist klar, dass jeder Bereich zumindest 1 Tag fürs Brainstorming neuer Strategien einplanen sollte. Dies Strategien sollten evaluiert werden, damit sicher ist, was funktioniert und was nicht.**

### 4. Pause

10:15 - 10:30 Uhr

---

### 5. Tipps und Tricks zu Verkauf und Management

10:30 - 11:15 Uhr

---

Bob Johnson 1 Tag pro Woche für neue Strategien ist obligatorisch. Jeder Manager sollte ermitteln, ob es spezielle Märkte gibt, auf die man sich konzentrieren kann. Dies wurde in den USA und dem UK bereits erfolgreich angewandt. Wir sollten außerdem unsere Empfehlungsquellen anzapfen, um neue Geschäfte zu generieren.

Christina Merrild Die starke Wirtschaft in DE ist für unseren dortigen Erfolg verantwortlich. Allerdings wurde auch Wachstumsbereiche ermittelt, in denen unsere Produkte Problemlösungen darstellen könnten. Es wurde eine große Anzahl von Organisationen inkl. Kontaktinfos für Direktmarketing ermittelt.

Tom Witworth                      Wir haben spezielle Bereiche von Trainingsorganisationen ermittelt, die besonders interessant sein könnten:

## 6. New product ideas for development

---

11:15 - 12:00 Uhr

Allg. Anmerkung                      Bei der Vorstellung unseres Produkts bemerkten wir einen Trend zu Cloud-basierenden Systemen. Desktop-Software ist zwar immer noch weit verbreitet; der Trend geht aber eindeutig Richtung Cloud.

Tom Witworth                      Wir sollten ein Modul erstellen, das Likes in sozialen Netzwerken mit Google-Suche verbindet. Dadurch könnten Nutzer spezifische Suchkampagnen starten, die auf ganz bestimmte Anforderungen abzielen.

Anne Summers                      Ein Produkt wäre toll, das den Nutzern erlaubt, ihre Arbeitskraft auf „pro-aktive“ Art einzusetzen. Da Verkäufer an sich nur anhand ihrer Verkaufszahlen gewertet werden, wäre es schön, ihre Leistung auch anders als durch HR-Parameter zu ermitteln.

**Conclusion**                      **Es gab zahlreiche gute produkt-Ideen. Es scheint klar, dass die Cloud-Technologie immer populärer wird; wir sollten das bei der Entwicklung neuer Produkte im Auge behalten. Letztendlich sollten wir ein neues, spezielles Meeting ansetzen, um über neue Produkte zu sprechen.**