



University of Zurich<sup>UZH</sup>

UZH Innovation Hub



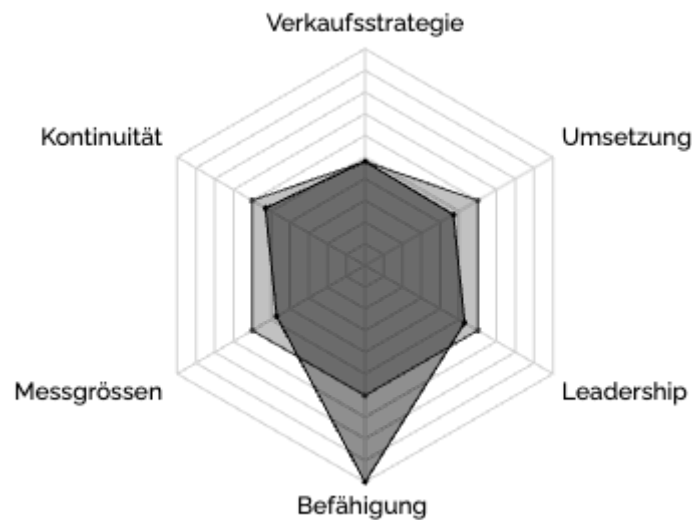
Vielen Dank, Max Muster.

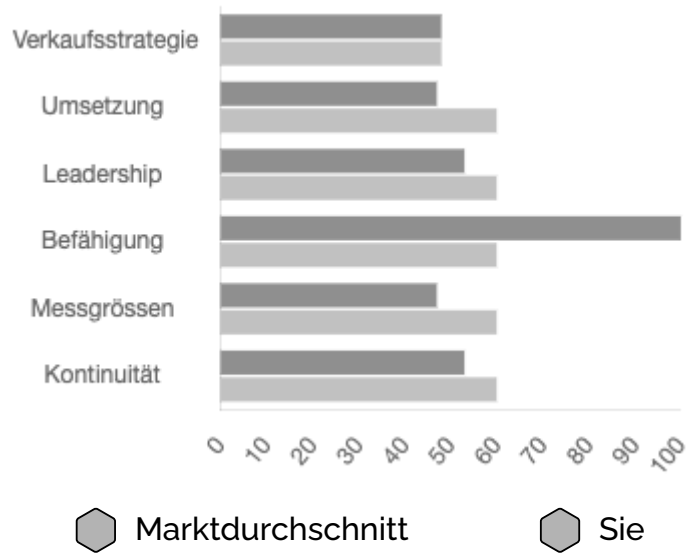
## Nur 6 Minuten für Ihre entscheidenden Vorteile im Verkauf

Wir werden Sie über den Stand der Studie auf dem Laufenden halten, Sie auf jeden Fall zur Präsentation der Resultate zu einem späteren Zeitpunkt einladen und Ihnen auch Ihr persönliches Spiderdiagramm mit dem Vergleich zum Markt-Durchschnitt zustellen.

In der Zwischenzeit sind wir für Fragen jederzeit gerne für Sie da: [patrick@patrickutz.com](mailto:patrick@patrickutz.com)

### Ihr Unternehmen im Vergleich zum Industriedurchschnitt





Verkaufsstrategie	<b>48</b>
Umsetzung	<b>60</b>
Leadership	<b>60</b>
Befähigung	<b>60</b>
Messgrößen	<b>60</b>
Kontinuität	<b>60</b>

### Zum Branchendurchschnitt

Verkaufsstrategie	100%	<input type="text"/>
Umsetzung	78%	<input type="text"/>
Leadership	88%	<input type="text"/>
Befähigung	167%	<input type="text"/>
Messgrößen	78%	<input type="text"/>
Kontinuität	88%	<input type="text"/>

### Ihre umsetzbaren Erkenntnisse

Hey,

vielen Dank, dass du an unserer Umfrage teilgenommen hast. Hier sind deine Ergebnisse im Vergleich zum Durchschnitt der anderen Teilnehmer:

In der Dimension "Verkaufsstrategie" liegt dein Ergebnis genau im Durchschnitt. Das zeigt, dass du bereits eine klare Strategie entwickelt hast. Gleichzeitig gibt es noch Raum für Verbesserungen und eine noch gezieltere Fokussierung auf die Umsetzungsthemen.

Bei der Dimension "Umsetzung der Verkaufsstrategie" liegt dein Ergebnis etwas unter dem Durchschnitt. Hier könntest du noch konsequenter und effektiver deine definierte Strategie umsetzen, um deine Ziele besser zu erreichen.

Bei der Dimension "Leadership" liegen deine Ergebnisse leicht über dem Durchschnitt. Das zeigt, dass du bereits proaktiv führst und die Umsetzung der Strategie vorlebst. Du könntest jedoch noch stärker darin werden, Veränderungen voranzutreiben.

In der Dimension "Befähigung" hast du ein TOP-Ergebnis erzielt. Du hast dafür gesorgt, dass dein Team die notwendigen Fähigkeiten hat, um die Ziele zu erreichen. Das ist großartig!

Bei den Dimensionen "Messgrößen" und "Kontinuität" liegen deine Ergebnisse ebenfalls leicht über dem Durchschnitt. Du nutzt bereits handlungsorientierte Kennzahlen zur Messung und Optimierung deiner Verkaufsleistung. Halte weiterhin an einer konsequenten, kontinuierlichen Verkaufsarbeit fest, um eine nachhaltige positive Entwicklung zu gewährleisten.

Basierend auf deinen Antworten könnten wir dir folgende Tipps geben:

1. Versuche, noch gezielter auf die Umsetzungsthemen zu fokussieren und eine fundiertere Analyse durchzuführen, um deine Verkaufsstrategie weiter zu verbessern.
2. Setze dir klare Leistungskennzahlen und nehme regelmäßig Anpassungen an deiner Strategie vor, um deine Ziele noch besser zu erreichen.
3. Stelle sicher, dass deine Verkaufsstrategie gut dokumentiert ist und auch von allen Führungskräften gelebt wird.

"Der Erfolg hat viele Väter, aber die Motivation ist die Mutter des Erfolges." - Zig Ziglar

Wir sind überzeugt, dass du mit deinem Engagement und den notwendigen Anpassungen noch beeindruckendere Ergebnisse erzielen wirst. Viel Erfolg auf deinem Weg zu noch mehr Verkaufserfolg!

Beste Grüße,

Venturize Team