



LEISES MARKETING

Ziel-Umsatzplanung

trustmarketing.de

Copyright 12/2024, 4. Auflage
Text, Grafik und Design: trustmarketing.de

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Autors reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verwendet, gespeichert, verarbeitet oder vervielfältigt werden.

DIE QUALITÄT DEINER FRAGEN BESTIMMT DIE QUALITÄT DEINES LEBENS.

Deshalb ist es sinnvoll, dir die richtigen Fragen zu stellen und dir klare Ziele zu stecken. Dieser Umsatzplaner kann dir helfen, dein Leben und dein Business in die richtige Richtung zu lenken, gute Samenkörner zu streuen und deine Zeit effizient einzusetzen. Nimm dir ein paar Minuten Zeit, um die Fragen für dich selbst zu beantworten.

Worauf bin ich dieses Jahr stolz?

.....

.....

.....

Was ist in diesem Jahr richtig gut gelaufen? Was will ich beibehalten?

.....

.....

.....

Was ist nicht so ideal gelaufen?

.....

.....

.....

Worin will ich im nächsten Jahr besser werden?

.....

.....

.....

2

BERUFLICHE ZIELE

1.

.....

.....

2.

.....

.....

PRIVATE ZIELE

1.....

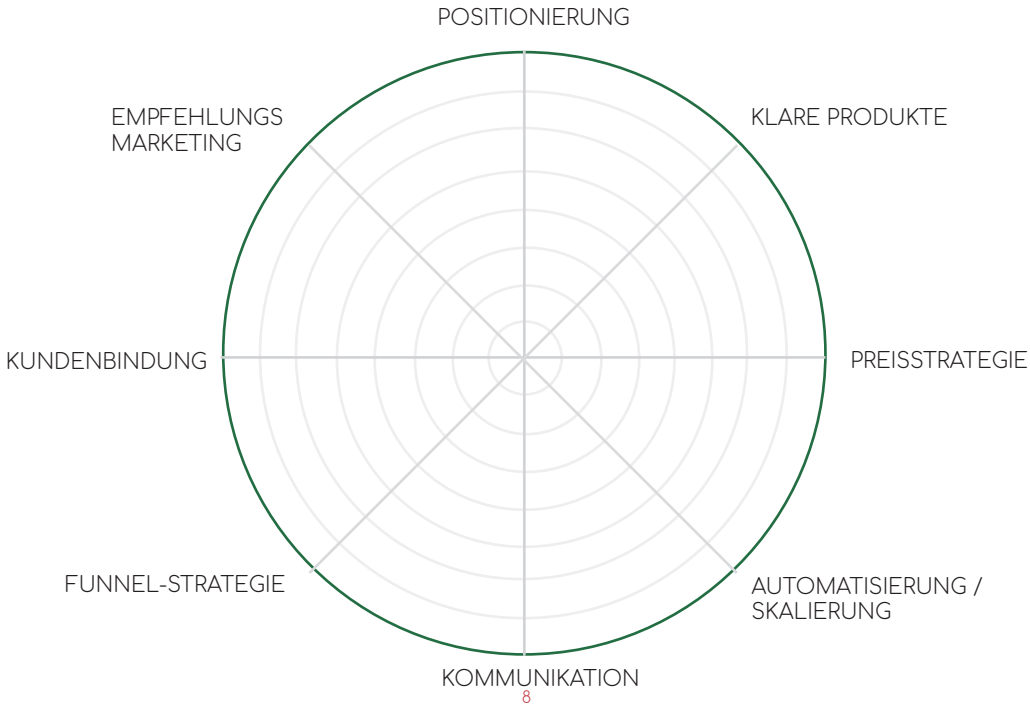
.....

.....

2.....

.....

.....



ERKENNTNISS: HIER KANN ICH ANSETZEN:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Träumen erlaubt ... Wie soll mein Tag in 3 Jahren aussehen?

06:00 h

07:00 h

08:00 h

10:00 h

12:00 h

13:00 h

14:00 h

15:00 h

16:00 h

17:00 h

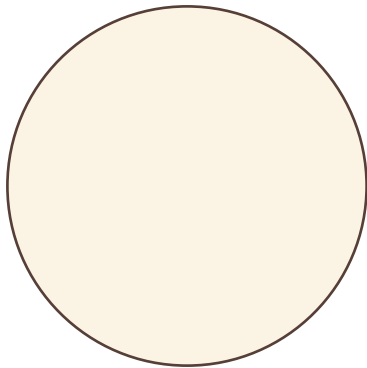
18:00 h

20:00 h

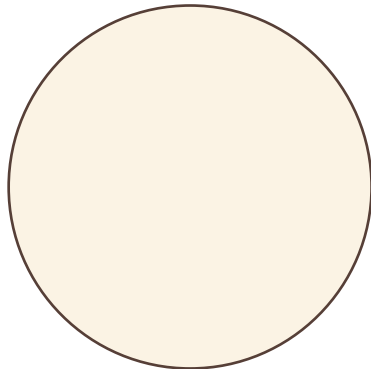
22:00 h

24:00 h

WIE VIELE TAGE PRO
WOCHE WILL ICH
ARBEITEN?



WIE VIELE TAGE IM
JAHR WILL ICH
URLAUB MACHEN?



DIE 3ER PREISLISTE



99 €

Economy

Leistung A
Leistung B

Jetzt buchen



490 €

Business

Leistung A
Leistung B
Leistung C
Leistung D

Jetzt buchen



1980 €

First Class

Leistung A
Leistung B
Leistung C
Leistung D
Leistung E
Leistung F
Leistung G
Leistung H

Jetzt buchen

MEINE PRODUKTE

MEINE PREISE

1.....

.....

2.....

.....

3.....

.....

4.....

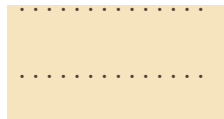
.....

SUMME

.....

GETEILT DURCH ANZAHL DER PRODUKTE

DURCHSCHNITTPREIS



Jahresplanung

Für dein Jahresziel solltest du deine betrieblichen Kennzahlen kennen, planen und überprüfen. Wir helfen dir gerne dabei eine Planung zu erarbeiten.



DER 100.000 € PLAN

Verkaufe ein	200 € Produkt an	500 Personen.
Verkaufe ein	500 € Produkt an	200 Personen.
Verkaufe ein	1.000 € Produkt an	100 Personen.
Verkaufe ein	2.000 € Produkt an	50 Personen.
Verkaufe ein	4.000 € Produkt an	25 Personen.
Verkaufe ein	7.500 € Produkt an	13 Personen.

**Ziel-Jahres-
Umsatz**

(z.B. 120.000)

.....

**Ziel-Monats-
Umsatz**

(120.000 : 12 = 10.000)

.....

**Ø Umsatz
pro Kunde**

(z.B. 2.000)

.....

**Neukunde
pro Monat**

(Ziel-Monats-Umsatz :
Umsatz pro Kunde)

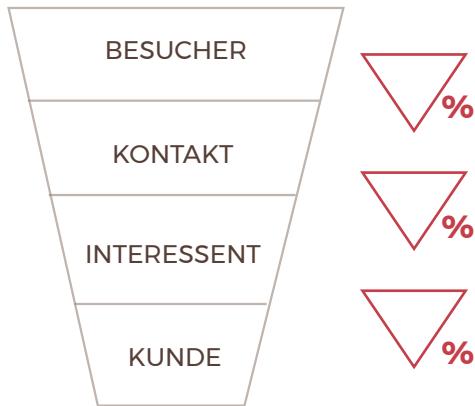
.....

Kundengewinnung ist *Mathematik*
und eine Frage von Umwandlungsquoten.

Je besser deine Quoten, desto leichter wird
das Marketing.

Je teurer dein Produkt, desto weniger Kun-
den musst du gewinnen.





pro Monat

BESUCHER

(Besucher pro Monat : Quote Besucher zu Kontakt)

.....

KONTAKTE

(Besucher pro Monat : Quote Kontakt zu Interessent)

.....

INTERESSENTEN

(Neukunden pro Monat : Quote Interessent zu Kunde)

.....

NEUKUNDEN

(Ziel-Monats-Umsatz : Umsatz pro Kunde)

.....

	Mo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Besucher	SOLL												
	IST												
Kontakte	SOLL												
	IST												
Interessent	SOLL												
	IST												
Kunden	SOLL												
	IST												
Umsatz	SOLL												
	IST												

pro Woche

BESUCHER

(Besucher pro Monat : Arbeitswochen)

.....

KONTAKTE

(Kontakte pro Monat : Arbeitswochen)

.....

INTERESSENTEN

(Interessenten pro Monat : Arbeitswochen)

.....

NEUKUNDEN

(Umsatz : Arbeitswochen)

.....

		Wo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Besucher	SOLL													
	IST													
Kontakte	SOLL													
	IST													
Interessent	SOLL													
	IST													
Kunden	SOLL													
	IST													
Umsatz	SOLL													
	IST													

		Wo	25	26	27	28	28	30	31	32	33	34	35	36
Besucher	SOLL													
	IST													
Kontakte	SOLL													
	IST													
Interessent	SOLL													
	IST													
Kunden	SOLL													
	IST													
Umsatz	SOLL													
	IST													

	Wo	49	50	51	52	SUMME
Besucher	SOLL					
	IST					
Kontakte	SOLL					
	IST					
Interessent	SOLL					
	IST					
Kunden	SOLL					
	IST					
Umsatz	SOLL					
	IST					

pro Tag

BESUCHER

(Besucher pro Woche : Arbeitstage)

.....

KONTAKTE

(Kontakte pro Woche : Arbeitstage)

.....

INTERESSENTEN

(Interessenten pro Woche : Arbeitstage)

.....

NEUKUNDEN

(Wochenumsatz : Arbeitstage)

.....

	KW 1	Mo	Di	Mi	Do	Fr	KW 2	Mo	Di	Mi	Do	Fr
Besucher	SOLL											
	IST											
Kontakte	SOLL											
	IST											
Interessent	SOLL											
	IST											
Kunden	SOLL											
	IST											
Umsatz	SOLL											
	IST											

KW 3	Mo	Di	Mi	Do	Fr	KW 4	Mo	Di	Mi	Do	Fr	SUMME
SOLL												
IST												
SOLL												
IST												
SOLL												
IST												
SOLL												
IST												
SOLL												
IST												

Maßnahmen

Aufmerksamkeit generieren (Besucher)				
Kontakte generieren				
Interessent gewinnen				
Produkt verkaufen (Erstkäufer)				



Tag Uhr	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So

Versprechen

Bis zum 31.12. habe ich einen

Umsatz von € / CHF

erwirtschaftet. Ich werde alles nötige tun,

damit ich diese Summe erreiche.



Viel Spaß beim Nachdenken, Umsetzen und Ernten.
Solltest du Unterstützung bei deinem Businessprojekt
benötigen, stehen wir gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Mehr Infos unter
trustmarketing.de



trust marketing GmbH

FRUCHTENDES MARKETING FÜR BLÜHENDE GESCHÄFTE