



MARKETING MAKES MONEY

*Umsatzplanung*

**trustmarketing.de**

# Jahresplanung

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



## 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)

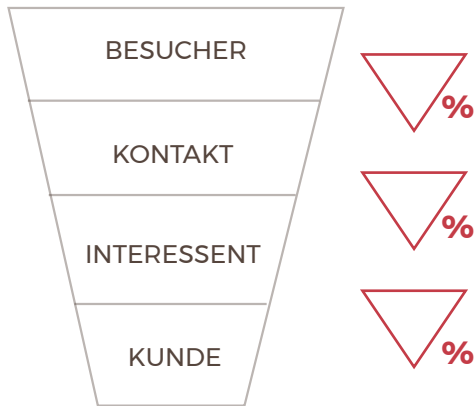
.....

# Mathematik

Kundengewinnung ist  
und eine Frage von Umwandlungsquoten.

Je besser deine Quoten, desto leichter wird  
das Marketing.

Je teurer dein Produkt, desto weniger Kunden  
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/marketing-makes-money/](https://trustmarketing.de/marketing-makes-money/)**

