



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)

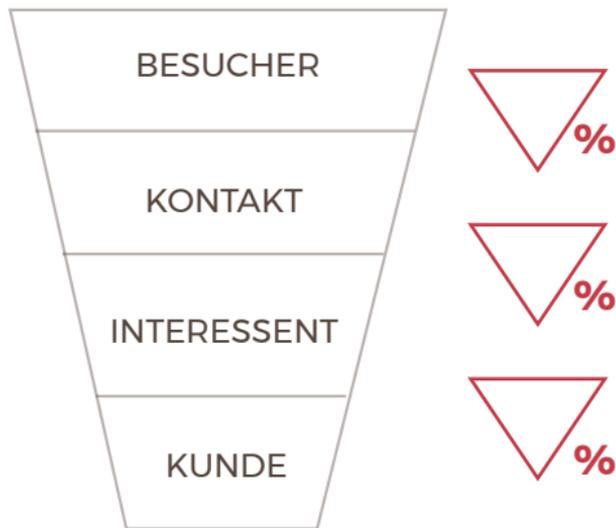
.....

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/

