



## PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von



### **Zusatzverkauf - Studie zeigt: Potenzial erkannt – aber kaum genutzt** **Aktuelle Unternehmerumfrage weist auf Qualifizierungsdefizit im Cross- und Up-Selling hin**

Köln, 27.10.2015 – Unternehmen nutzen ihre Chancen zur Umsatz- und Gewinnsteigerung nicht konsequent, weil sie das Potenzial des Zusatzverkaufs im Cross- und Up-Selling zwar zu erkennen behaupten, aber in der Praxis nur unzureichend wahrnehmen. Konkret: Die Verkäufer bieten ihren Kunden beim Verkaufsgespräch zu wenig nützliche weiterführende Angebote, die diesen helfen, sich für ein zusätzliches Produkt zu entscheiden und insgesamt mit dem Kauf noch zufriedener zu sein. Zu diesem Ergebnis kommt der Verkaufsexperte Thomas Pelzl in einer aktuellen Studie, die er gemeinsam mit der Hochschule Ravensburg/Weingarten durchgeführt hat. Die Umfrage unter 648 Unternehmen und Verbrauchern macht deutlich, dass Verkäufer besser qualifiziert werden müssen, um im Bereich Cross- und Up-Selling professionell zu agieren. In dem soeben erschienenen Whitepaper „Zusatzverkauf: Die Potenziale von Cross- und Up-Selling“ fasst Autor Thomas Pelzl die Ergebnisse des ersten Umfragepanels der Studie zusammen und gibt Empfehlungen zur Verbesserung der Kundenbindung durch professionell gestalteten Zusatzverkauf.

#### **70 Prozent der Unternehmen sehen die Investition in Schulungen für Zusatzverkauf als sinnvoll an**

„Die Umfrage bestätigt, dass Cross- und Up-Selling immer noch ein Stiefkind in Verkauf und Vertrieb ist. Es ist quasi das Aschenputtel unter den Vertriebsdisziplinen“, sagt Thomas Pelzl. Doch Aschenputtel hat das Potenzial zur schönen, reichen Prinzessin. Denn wie die meisten der befragten Unternehmen angeben, erwarten sie signifikante Umsätze mit guten Margen durch Zusatzverkauf. Dass sie in der Praxis zum Teil sehr nachlässig mit dem Thema umgehen und warten, bis der Kunde von sich aus nach passenden Produkten fragt oder nach dem ersten Kunden-Nein keinen zweiten Anlauf wagen, liegt der Studie zufolge an den mangelnden Kompetenzen der Verkäufer. So fehlen ihnen etwa die richtigen Fragetechniken, um weitere Interessen und Erwartungen des Kunden in Erfahrung zu bringen und ein darauf abgestimmtes Zusatzangebot zu formulieren. Entsprechend sind 70 Prozent der befragten Unternehmen davon überzeugt, dass es sinnvoll ist, in Schulungen für den Bereich Zusatzverkauf zu investieren.



Das Whitepaper „Zusatzverkauf: Die Potenziale von Cross- und Up-Selling“ ist im caralin Verlag erschienen. ISBN: 978-3-944471-99-0, 49,- Euro.

Pressevertreter erhalten das Whitepaper kostenlos unter: [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de)

### Testimonials aus der Wissenschaft zum Whitepaper:

„Die Studienergebnisse des hier nun vorliegenden Whitepapers basieren auf einer umfassenden Befragung im Jahr 2015 von Verkäufern über die Vorbereitung, den Einsatz und die Bedeutung von Zusatzverkäufen im Verkaufsprozess in ihren Unternehmen. Außerdem wurden auch Verbraucher über ihr Kaufverhalten und ihre Empfindungen zum Thema Zusatzverkauf befragt.“

**Prof. Dr. Tobias Harth, Fakultät Technologie und Management, Hochschule Ravensburg-Weingarten**

„Es tut gut, dass Thomas Pelzl sich die Mühe macht, das Thema grundsätzlich und gründlich anzugehen. Die ersten Ergebnisse dieses Whitepapers seiner Untersuchung zeigen bereits den großen Handlungsbedarf und erste konkrete Ansatzpunkte für Unternehmen.“

**Prof. Dr. Dirk Zupancic, President, Professor of Industrial Marketing & Sales, German Graduate School of Management and Law**

### Über Thomas Pelzl:

**Thomas E. Pelzl** ist als Vertriebstrainer der Experte für Cross- und Up-Selling und der Kopf hinter **Thomas E. Pelzl Vertriebstraining**. Seit mehr als 30 Jahren ist er im aktiven Verkauf, dabei seit mehr als 20 Jahren selbständig und seit mehr als 15 Jahren als Verkaufstrainer und Vortragsredner erfolgreich. Er ist Lehrbeauftragter der Hochschule Ravensburg-Weingarten und als Kolumnist und Autor bekannt. Sein bekanntestes Buch: „Verkaufe! Das perfekte Verkaufsgespräch“. In den vergangenen Jahren hat sich Thomas Pelzl zum Experten auf dem Gebiet des Zusatzverkaufs entwickelt und sich hier als Autor und Trainer einen Namen gemacht. Gemeinsam mit der Hochschule Ravensburg-Weingarten hat er bereits zwei Studienprojekte zum Thema Zusatzverkauf durchgeführt.

### **Weitere Informationen:**

Thomas E. Pelzl - Verkaufstraining . Kirchweg 15 . 88276 Berg

[mail@thomaspelzl.de](mailto:mail@thomaspelzl.de), [www.thomaspelzl.de](http://www.thomaspelzl.de)

### Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke

Petra Walther

Schanzenstraße 23 . 51063 Köln . Tel: 0221 - 95 64 90 570

redaktion@text-ur.de . twitter.com/c\_gierke . www.text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei unter:

[http://www.text-ur.de/newsroom/kunedetail/Thomas%20Pelzl%20Verkaufstraining](http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Thomas%20Pelzl%20Verkaufstraining)

Bildvorschau/Thumbnail:



Thomas E. Pelzl



Cover Whitepaper „Zusatzverkauf: Die Potenziale von Cross- und Up-Selling, caralin Verlag