

PARETO PRINZIP 20/80 REGEL

Interessanterweise gibt es Gesetzmäßigkeiten, die unsere Vertriebstätigkeit beeinflussen. Dadurch können wir den Erfolg steuern. Eine dieser Gesetzmäßigkeiten ist das PARETO-PRINZIP. Oder auch die 80/20 Regel!

Das Pareto-Prinzip geht auf seinen Erfinder Vilfredo Pareto zurück. Dieser untersuchte Anfang des 20. Jahrhunderts die Verteilung des Bodenbesitzes in Italien und machte die Entdeckung, dass 20 Prozent der italienischen Staatsbürger 80 Prozent des Staatsvermögens besaßen. Daraufhin folgerte er, dass die italienischen Banken zum Beispiel mit einem Fünftel ihrer aufgewendeten Zeit 80 Prozent ihrer Kunden betreuen. Alle Unternehmer schließen daraus, dass in ihrem Unternehmen 20 % der Kunden für 80% des Gesamtumsatzes verantwortlich sind. Deshalb kümmern sie sich fast nur um sie!



INHALT

Vilfredo Pareto	1
80/20 Regel	1
Pareto im Alltag.....	2
BEISPIELE	2
AUFGABEN	3
ZEITMANAGEMENT	4
IDEEN FÜR VERTRIEB	4

VERTRIEBSIMPULSE

- XING
- Business Pitch
- Motivation
- Werte & Ziele
- Networking
- Telefonmarketing
- Kundentypen
- Jahresplanung

FEEDBACK

Ich freue mich über dein Feedback oder weitere Ideenvorschläge unter:

MAIL: holm@vertriebsimpulse.com

HOME: www.vertriebsimpulse.com

PARETO

Die 80/20 Regel lässt sich nämlich auch im Privatleben und im Beruf zum Zeitmanagement anwenden. Entsprechend ist das **Pareto-Prinzip eine Zeitmanagement-Methode**, mit der man die Priorität auf die wichtigen Teile eines Projektes legt. Gemäß der Pareto-Regel erzielt man durch 20 Prozent der Aufgaben (bzw. 20 Prozent der Zeit) 80 Prozent der Ergebnisse. Bei mehreren gleichzeitig zu erledigenden Aufgaben ist es wichtig,

DAS PARETO PRINZIP IM ALLTAG

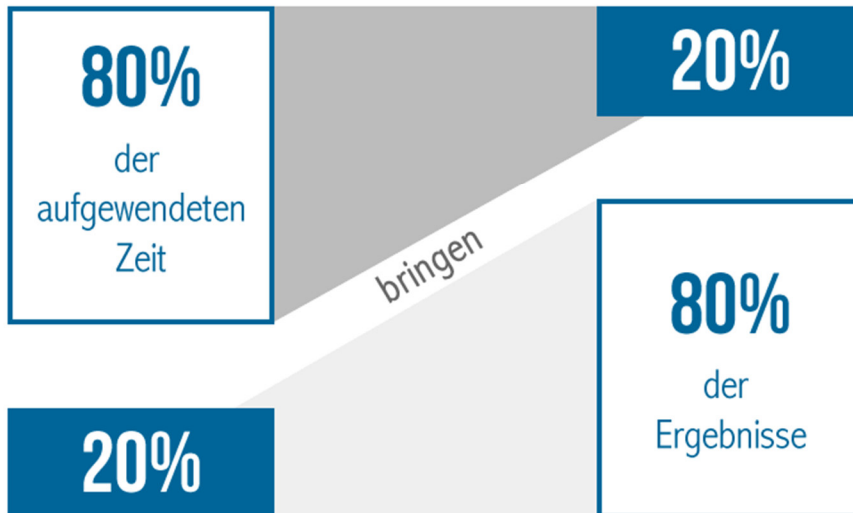
- 20% der Kunden eines Unternehmens erwirtschaften 80% des Umsatzes.
- 80% des Gewinns eines Unternehmens wird mit 20% der Produkte erwirtschaftet.
- 20% der Kunden verursachen 80% Aufwand.
- 20% der Websites erhalten 80% der Zugriffe.
- 20% der Mitarbeiter eines Unternehmens sind für 80% der Krankheitstage verantwortlich.
- Im Qualitätsmanagement sind 20% der Fehlerursachen für 80% der Fehler verantwortlich.
- 20 Prozent der Websites im Internet machen 80 Prozent des Datenvolumens aus.
- 80 Prozent der Stadtbewohner eines Landes leben in 20 Prozent der Städte.
- 80 Prozent des Verkehrs spielen sich auf 20 Prozent der Straßen ab.
- Kinder spielen 80 Prozent der Zeit nur mit 20 Prozent ihres Spielzeugs.
- 80% der Zeit trägst Du nur eine Auswahl von 20% all Deiner Sachen im Kleiderschrank.

Das **Pareto-Prinzip**, auch **Pareto-Effekt** oder **80/20-Regel** genannt, besagt :

80 % der Ergebnisse können mit 20 % des Gesamtaufwandes erreicht werden. Die verbleibenden 20 % der Ergebnisse benötigen mit 80 % die meiste Arbeit.

DAS PARETO-PRINZIP

(oder die 80/20-Regel)



DAS WICHTIGSTE

Übertragen auf unser Leben heißt das dann, dass 20% der eigenen Anstrengungen für 80% unseres persönlichen Erfolges verantwortlich wären.

Folgen wir diesem Gedanken, erscheint es nützlich, uns mit unseren Handlungen vorrangig auf die 20% zu konzentrieren, die den größten Erfolg bringen und die restlichen Dinge eher stiefmütterlich zu behandeln.

Deswegen macht es vielleicht Sinn, wenn du:

1. erkennst, welche deiner Tätigkeiten zu den 20% gehören, die den meisten Erfolg bringen,
2. hauptsächlich und immer zuerst diese 20%-Tätigkeiten tust,
3. erkennst, welche Tätigkeiten eigentlich überflüssig sind,
4. diese überflüssigen Tätigkeiten sein lässt oder einschränkst,
5. lernst Nein zu sagen, zu dem, was deinen Zielen oder deinem Wohlbefinden nicht förderlich ist und
6. lernst, die zusätzliche Zeit zu genießen, die du gewinnst, wenn du dich auf die wirklich wichtigen Dinge in deinem Leben konzentrierst.
7. Lass einfach die Dinge weg, die nichts bringen

AUFGABEN PRIORISIEREN

Das **Pareto-Prinzip** hilft dir also dabei, deine Zeit so einzuteilen, dass du alles wichtige erledigt hast, aber die restliche Zeit entweder auf Details verwendest oder

Das Pareto-Prinzip hilft somit beim **Priorisieren anstehender Aufgaben**. Es ist unheimlich nützlich, sich dieses Prinzip ab und zu bewusst zu machen. Das trifft besonders auf Situationen zu, in denen du das Gefühl hast, dass einfach viel **zu viele Dinge auf dich einströmen**. Versuche dir besonders dann klarzumachen, dass du bereits mit 20% Aufwand eine Menge erreichen kannst. Und das gibt ein echt gutes Gefühl.

PARETO Prinzip:

Nutzen & Aufwand

Eisenhower Matrix:

Dringlichkeit &

Wichtigkeit

Kontaktbeispiele:

Telefonate
Einladungen
Termine
Xing Gruppen
Stammtische
Impulsvorträge
Wanderungen
Businessfrühstück
Theater, Konzerte
Sportevents
Seminare
Gesundheitskurse
Erster Hilfe Kurs
Adventskranzbasteln
Whisky Verkostung
Kunden Wettbewerbe
Kunden Laufftreff
Küchenparty
Produktparty
Oktoberfest
Kontaktparty
Motivationskurs

DIE 7 KONTAKTREGEL

Bitte bedenken Sie bei der Kundenakquise dass sie an ihrem potentiellen Kunden, auch lange genug dran bleiben und nicht nach dem 3 oder 4 Kontaktversuch aufgeben, wie die meisten Verkäufer. Ja, es ist vielleicht blöd, wieder anzurufen, aber es bringt Dich mit jedem weiteren Kontaktversuch näher an dein Geschäft mit dem Wunschkunden. Lass Dir also tolle Informationen, Einladungen, Neuerungen einfallen, die Du als Aufhänger für Deine 5,6, und 7 Kontaktaufnahme wählst. Du wirst sehen, dass ein Wunschkunde der Potential hat spätestens bei 7. netten Kontakt mit Dir auch Interesse zeigt.

Kundenakquise die Spaß macht und zum Erfolg führt:

- 1) bestehende Kunden nach PARETO (Umsatz) sortieren und betreuen nach der 7 Kontakt Regel
- 2) Wunschkunden nach PARETO (Potential) sortieren und akquirieren nach der 7 Kontakt Regel
- 3) Zielgruppe kennt Zielgruppe! Kunde kennt Kunde! Frag deine Kunden nach weiteren Kontakten.

PLANEN SIE SICH ERFOLGREICHER MIT DEM PARETO PRINZIP

70.000 Gedanken hat ein Mensch im Schnitt täglich. Drehen sich Ihre Gedanken ständig um die Priorisierung nach PARETO und die 7 Kontakt Regel?

Setzen Sie sich gleich einen Reminder z.B. auf 09:00 Uhr, 12:00 Uhr, 15:00 Uhr für 2 Wo.

