

Umsatz steigern 1 – Absatzmengen steigern

Darum geht's

Umsatzsteigerung kann systematisch geplant werden.
Die Grundlage dazu bietet die kaufmännische Gleichung der Umsatzberechnung:

$$\text{Umsatz} = \text{Menge} \times \text{Preis}$$

Zur Umsatzsteigerung haben Sie also die beiden Ansatzpunkte

1. (Absatz-) Mengen steigern
2. Konditionen optimieren

Dieser ABO!Infothek-Artikel bietet die Grundlage für eine systematische Absatz-Steigerung: Sie erhalten Ansatzpunkte und Beispiele, wie Sie die Mengen bzw. die Anzahl der kaufenden Kunden erhöhen.

Der Schwerpunkt liegt dabei auf der systematischen Marktbearbeitung für Neu- und Bestandskunden ("Marktdurchdringung"); darüber hinaus angesprochen werden weitere Möglichkeiten zur Mengensteigerung durch:

- Erschließung neuer Märkte mit bestehenden Produkten
- Entwicklung neuer Produkte für bestehende Märkte
- Entwicklung neuer Produkte für neue Märkte ("Diversifikation")

Das kann marketing!ABO für Sie tun

Für dieses Thema bietet marketing!ABO folgende Unterstützung an:

- ABO!Infothek-Artikel Umsatz steigern 2 – Konditionen optimieren
- Workshop "Umsatzsteigerung"

**Das vollständige Dokument
ist für Kunden unter
www.marketingabo.de
abrufbar!**