



FOCUS CARAVANING IMPULSTAGE 2026

Ab morgen mehr Geschäft.

20. April - 24. April 2026

15 Online-Sessions je 30 Minuten in 5 Tagen



Mios
KNOWLEDGE NOW

gsr
UNTERNEHMENS-
BERATUNG

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON

 **DOMETIC**

Medienpartner

Premiumpartner

jung & digital



caravanmarkt24



Mehr Abschlüsse durch klare Prozesse & konsequentes Follow-Up

11

SESSION

Sebastian Holzwarth

Geschäftsführer
Caravana.de





A G E N D A

Mehr Abschlüsse durch klare Prozesse & konsequentes Follow-Up

-
- **01** Das Kernproblem: Nicht die Nachfrage fehlt – sondern ein klarer Prozess

 - **02** Der Verkaufsprozess

 - **03** Handlungsempfehlungen



Das Kernproblem: Nicht die Nachfrage fehlt – sondern ein klarer Prozess

Leads sind da – Abschlüsse fehlen

- **Die harte Realität** – Reaktionszeit Stunden bis Tage / Bearbeitung nach Bauchgefühl / keine Ziele
- **Was wirklich passiert** – Leads werden zu früh bewertet
- **Die größte Lüge im Vertrieb** – Der Kunde meldet sich schon!
- **Die Wahrheit** – Geschwindigkeit + Struktur + Fokus = Abschluss





Das Kernproblem: Nicht die Nachfrage fehlt – sondern ein klarer Prozess

Leads sind da – Abschlüsse fehlen

Typische Herausforderungen:

- Verlorene Leads durch fehlende Struktur und Zuständigkeiten
- Reaktiv arbeitender Vertrieb statt Systematik & Kontinuität
- Hohe administrative Belastung → zu wenig Zeit für Follow-ups
- Keine aktive Führung der Kunden → sie müssen selbst nachfassen
- Vorschnelle Bewertung der Leads statt gezielter Qualifizierung
- Trugschluss: „Der Kunde meldet sich bei Interesse von selbst“
- Fehlende Transparenz über Status, Aktivitäten und Abschlussgründe





Das Kernproblem: Nicht die Nachfrage fehlt – sondern ein klarer Prozess

Leads sind da – Abschlüsse fehlen

Auswirkungen:


- Ungenutztes Umsatzpotenzial
- negative Kundenerfahrung
- Geringe Abschlussquoten
- Fehlende Steuerbarkeit im Vertrieb





Das Kernproblem: Nicht die Nachfrage fehlt – sondern ein klarer Prozess


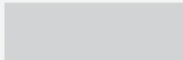
Eigene Vorstellungen vs. reelle Bearbeitungszeit

 Sunlight Adventure V 66		Hauptsitz	05.03.2026 - 12:07	01:30:53
Anfrage: Guten Tag, ich interessiere mich für dieses Fahrzeug. Bitte kontaktiert mich.				
Viele Grüße				

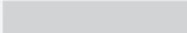



Das Kernproblem: Nicht die Nachfrage fehlt – sondern ein klarer Prozess

Eigene Vorstellungen vs. reelle Bearbeitungszeit

 Hobby Optima OnTour Edition F V65 GE  Hauptsitz 13.03.2026 12:23:54
- 21:33

Anfrage: Guten Tag,
ich interessiere mich für dieses Fahrzeug. Bitte kontaktiert mich.
Ich habe noch eine Frage, "Funktioniert der Kühlschrank auch mit Gas?" Das war bei dem letzten Wohnmobil, welches wir ausgeliehen hatten das Problem, dass beim Betreiben des Kühlschranks die Batterien sehr schnell leer waren und nicht mal die Trittstufe zur Eingangstür wieder einfuhr.


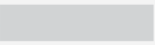


Viele Grüße, 

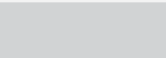





Das Kernproblem: Nicht die Nachfrage fehlt – sondern ein klarer Prozess

Eigene Vorstellungen vs. reelle Bearbeitungszeit

 Sunlight Adventure Cliff 540   21.02.2026
✓ Finanzierung  **4:03:54:51**
- 11:45

Anfrage: Guten Tag,
ich habe von Ihnen und Ihrer Partnerbank Santander Consumer Bank AG ein unverbindliches
Finanzierungsangebot erhalten. 

Bitte kontaktieren Sie mich.

Mit freundlichen Grüßen 

Finanzierung:
Fahrzeugpreis: 52.900,00 €
Anzahlung: 16.100,00 €
Kreditbetrag: 36.800,00 €
1. Rate: 304,66 €
Rate: 323,00 €
Schlussrate: 21.160,00 €
Laufzeit: 84 Monate
Zinssatz: 5,55 %



Der Verkaufsprozess

Der ideale Verkaufsprozess

6. Abschluss

- Zum Abschluss kommen
- Klare nächste Schritte und Verbindlichkeit schaffen

5. Wiederkontakt / Follow-up

- Angebot gemeinsam besprechen und offene Fragen klären, Einwände gezielt behandeln
- Nutzen argumentieren – kaufmotive des Kunden beachten

4. Angebot

- Ein Muss: Immer ein professionelles, schriftliches Angebot erstellen und keine reinen Preisauskünfte
- Verbindlichen Termin für den nächsten Kontakt festlegen

3. Qualifizierung

- Aktive Kontaktaufnahme mit dem Kunden
- Bedarf durch gezielte, strukturierte Fragen ermitteln

2. Sofortreaktion (< 4 Stunden)

- Eingang der Anfrage zeitnah bestätigen
- Direkt nächsten Schritt vereinbaren (Gespräch oder Angebot)

1. Lead-Eingang

- Alle Anfragen zentral in einem System erfassen (statt E-Mail-Postfach)
- Volle Transparenz über alle Leads innerhalb der eigenen Organisation sicherstellen



Handlungsempfehlungen

Konkrete Handlungsempfehlungen

01 Einheitliches Leadsystem

- Leads strukturiert und systemgestützt bearbeiten
- Transparenz innerhalb der Organisation sicherstellen
- Übersicht und Nachverfolgung verbessern

02 Reaktion innerhalb 4 Stunden

- Erstkontakt und Bestätigung der Anfrage
- Bedarf klären und ggf. direkt ein Angebot erstellen

03 Eigene Vorstellungen ausblenden

- Qualifizieren statt vorschnell bewerten
- Jede Anfrage ist eine potentielle Verkaufschance

04 Kontinuierliche Follow Ups

- Jeder Kontakt endet mit einem vereinbartem nächsten Schritt
- Für die Rückmeldung des Kunden klare Deadline setzen und Rückmeldung terminieren



Was du nicht verkaufst, verkauft ein anderer!

[Martin Limbeck, Autor und Verkaufstrainer]



Vielen Dank.

Die Kunden sind da – Ihr müsst diese nur schneller als Eure Marktbegleiter bearbeiten.

Sebastian Holzwarth

CARAVANA GmbH
sh@caravana.de
0151 / 721 68 181
[caravana.de](https://www.caravana.de)



FOCUS
CARAVANING



Alle 15 Sessions noch einmal ansehen.

Zugriff auf alle Video-Aufzeichnungen und Unterlagen der Impulstage 2026 — on demand, jederzeit.

STANDARD

89 €*

Für die Branche

- Alle 15 Session-Aufzeichnungen
- Komplettes Unterlagen-Paket
- Zugang über Shop-Code

DCHV-MITGLIED, Intercaravanning, Caravan-Vermieter-Bund

69 €*

Für Mitglieder DCHV, Intercaravanning, CVB

- Alle 15 Session-Aufzeichnungen
- Komplettes Unterlagen-Paket
- Vergünstigter Mitglieder-Preis



Zugangscode für Video & Unterlagen erhalten Sie direkt nach dem Kauf im Shop:

In Kürze über shop.focus-caravaning.de erhältlich

Das Moderatoren-Team



SABINE WEBER

Senior Consultant Caravanning
gsr Unternehmensberatung
sweber@gsr-unternehmensberatung.de
+49 151 42 31 13 69



NIKLAS HAUPT

Geschäftsführer
MiiOS GmbH
niklas.haupt@miios.de
+49 911 477 567 75

Partner von Focus Caravaning

Premiumpartner



Medienpartner



jung & digital

caravanmarkt24

Besuchen Sie uns auf:
www.focus-caravaning.de



Expertise

Erfolgreich im Caravaning Business

www.focus-caravaning.de



**Quantitativer
Research**



**Qualitativer
Research**



KI-Ansätze



POS-Research



**Research
Analytics**



Qualification



Strategy



Performance



Management



POS



**FOCUS
CARAVANING**®

WEITERE INFOS
HINTER DIESEM QR-CODE
ODER SCHREIBEN SIE UNS AN
info@focus-caravaning.de
+49-911-477-567-75

