



„DEAL BUZZER ist der
Innovationsführer im Bereich
Mitarbeitermotivation.“

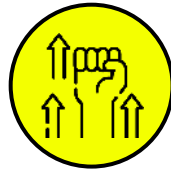
– Esther Schär



ERFOLGS-ESSENZ: MOTIVATION

**SO STEIGERT DEIN UNTERNEHMEN MIT DEM WERKZEUG
MOTIVATION DIE VERKAUFSAZAHLEN IM ZWEISTELLIGEN
PROZENTBEREICH**

Entdecke, wie Du als Geschäftsführer oder Leader die Potenziale Deiner Mitarbeiter mithilfe revolutionärer Motivationstechnik freisetzt, ihre Zufriedenheit steigert und dabei signifikante Umsatzzuwächse erzielst.



Warum Motivation der Faktor ist, ob Dein Unternehmen stagniert oder floriert:

In einer dynamischen Geschäftswelt, in der Mitarbeiter oft als größtes Kapital eines Unternehmens gelten, ist ihre Motivation der entscheidende Faktor für Erfolg und Wachstum. Mitarbeiter, die sich wertgeschätzt und motiviert fühlen, sind nicht nur produktiver, sondern tragen auch entscheidend zur Steigerung der Verkaufszahlen bei.

Anerkennung am Arbeitsplatz, klare Kommunikation und eine positive Unternehmenskultur können den Unterschied zwischen einem stagnierenden und einem florierenden Unternehmen ausmachen.

Dieser Report liefert dir einen detaillierten Einblick in die Kunst und Wissenschaft der Mitarbeitermotivation. Er basiert auf erprobten Strategien und Techniken, die entwickelt wurden, um das Engagement und die Zufriedenheit Deiner Mitarbeiter zu steigern, wodurch Deine Verkaufszahlen sprunghaft ansteigen werden. Es handelt sich nicht nur um Theorien, sondern um praxiserprobte Lösungen für echte Unternehmens-Herausforderungen.



Die Köpfe hinter DEAL BUZZER

**Die Initiatoren der
Erfolgsmotivation.**

Die Herausforderung, Wachstum und Dynamik in einem stagnierenden Unternehmensumfeld zu erzeugen, ist eine, die tiefgehendes Verständnis und innovative Ansätze erfordert. Hierbei tritt das DEAL BUZZER Team in den Vordergrund. Ein Zusammenschluss enthusiastischer Mitarbeiter, zusammengestellt von Florian Muss (CEO DEAL BUZZER), die sich voll und ganz der Entfaltung von Mitarbeitermotivation in Unternehmen verschrieben haben.

Durch das Infragestellen konventioneller Herangehensweisen und die kontinuierliche Entwicklung neuer, effektiver Motivationsmethoden hat das Team erfolgreich Werkzeuge und Strategien erschaffen, die auf breiter Ebene in verschiedenen Unternehmensgrößen und -typen anwendbar sind. Diese Ansätze haben die Kraft, nicht nur die Teamdynamik und -energie positiv zu beeinflussen, sondern haben auch nachweislich Umsatzsteigerungen im zweistelligen Prozentbereich bewirkt.

Das DEAL BUZZER Team, das sein Wissen und seine Expertise aus diversen Fachgebieten schöpft, hat einen reichen Erfahrungsschatz in der Umsetzung von fachtheoretischem Wissen in praktische Anwendungen für unterschiedliche Motivationstypen aufgebaut. Ihre Kernüberzeugung: Arbeit sollte ein Raum sein, der Energie spendet, anstatt sie zu entziehen. Dieser Glaube stützt die Idee, dass positive, belebende Energie nicht nur die Produktivität und Zufriedenheit der Mitarbeiter steigert, sondern auch direkt zu finanziellen Erfolgen führt.

In diesem Report teilt das DEAL BUZZER Team sein profundes Wissen und die praxiserprobten Strategien, wie die Macht der Motivation als transformativer Faktor in der modernen Arbeitswelt genutzt werden kann.



Trägheit oder Antriebskraft: Was ist Motivation und wie vielseitig äußert sie sich?

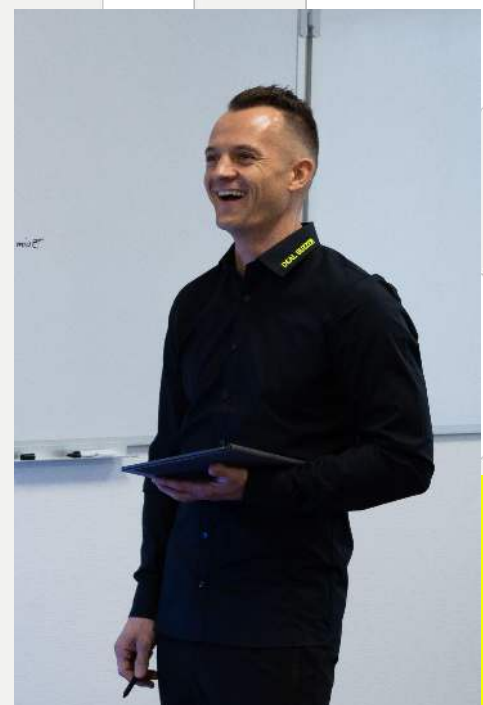
Im Zentrum jeder erfolgreichen Unternehmung steht eins immer im Mittelpunkt: Motivation. Leider gibt es viele Missverständnisse und Halbwahrheiten über das, was Motivation ausmacht und wie sie funktioniert.

Diese Missverständnisse können der Antriebskraft eines jeden Unternehmers, Führungskraft oder Mitarbeiter im Weg stehen. Sie können uns ablenken, entmutigen und sogar unsere Bemühungen untergraben, ohne dass wir es überhaupt merken.

Ja, es stimmt, fehlgeleitete Vorstellungen von Motivation können das Schloss sein, das Dich davon abhält, das volle Potenzial Deines Teams zu entfalten und Deine Unternehmensziele zu erreichen.

Im nächsten Abschnitt werden wir diese Missverständnisse aus dem Weg räumen und Dir einen klaren, unverfälschten Blick auf das bieten, was Motivation wirklich ist. Und noch wichtiger: Wir werden die Vielfalt der Motivationstypen beleuchten.

Und ja, es wird Momente geben, in denen Du Deine bisherigen Überzeugungen infrage stellst. Wir versprechen Dir, Du wirst mit einem veränderten, klareren Bild von Motivation hervorgehen. Ein Bild, das Dir hilft, Dein Team zu inspirieren und neue Höhenflüge anzutreiben. Du kannst gespannt sein!





Extrinsischer Motivationstyp:

„Belohnungen sind der beste Weg, um Menschen zu motivieren.“

Das haben wir schon oft gehört, oder? Aber sind materielle Belohnungen wirklich der einzige Schlüssel zur Motivation? Sicherlich können Boni, Gehaltserhöhungen und andere Anreize motivierend wirken. Aber die wahre Motivation kommt von innen. Menschen sind oft motivierter, wenn sie einen Sinn in ihrer Arbeit sehen. Geld ist nicht alles. Wirklich nachhaltige Motivation entsteht, wenn Menschen sich wertgeschätzt fühlen, wenn sie wissen, dass ihre Arbeit einen Unterschied macht.



Leistungsorientierter Motivationstyp:

„Ich bin motiviert, weil ich lerne.“

Diese Art der Motivation ist besonders stark, weil sie aus dem Inneren kommt. Sie ist im ersten Schritt nicht abhängig von äußeren Belohnungen oder der Anerkennung durch andere. Vielmehr geht es um den inneren Antrieb, ein besserer Mensch oder ein kompetenterer Mitarbeiter zu sein. Dennoch ist es auch hier wichtig, die Weiterentwicklung regelmäßig wertzuschätzen, um weitere Entwicklung zu fördern und die Motivation hochzuhalten.



Sozialer Motivationstyp:

„Ich bin motiviert durch das Potential in anderen.“

Es ist ein wunderbares Gefühl, das Potential in jedem einzelnen Teammitglied zu sehen und ihm zu helfen, dieses Potential zu entfalten. Das bedeutet nicht, dass jeder für jede Rolle geeignet ist, aber es bedeutet, dass jeder etwas Einzigartiges zu bieten hat. Indem Du die Entwicklung anderer im Team preis gibst und aner kennst, kannst Du nicht nur ihnen helfen zu wachsen, sondern auch jedem sonst im Unternehmen.



Intrinsischer Motivationstyp:

„Ich bin motiviert durch meine eigenen Leistungen.“

Dieser Typ wird von der Herausforderung angetrieben und will ständig seine Fähigkeiten verbessern und sich mit anderen messen. Es geht nicht darum, im Rampenlicht zu stehen, sondern darum, mit der Gewissheit ins Bett zu gehen, heute das Beste gegeben zu haben.

Ein leistungsorientierter Mensch versteht den Wert der Zusammenarbeit und teilt seine erzielten Erfolge auch mit dem Team.



Intrinsischer Motivationstyp:

„Ich bin motiviert durch meinen Drang nach mehr!“

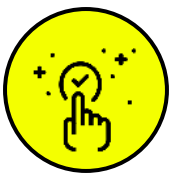
Das Streben nach Wachstum kennt keine Grenzen. Es ist nicht nur das Erreichen neuer Fähigkeiten - es ist tief verwurzelt, sich ständig neu zu erfinden, die eigenen Horizonte zu erweitern und sich selbst herauszufordern. Dabei geht es nicht darum, sich alleine auf eine Reise der Selbstfindung zu begeben. Es ist die Kunst, von anderen zu lernen, ihre Erfahrungen zu nutzen und das gemeinsam erreichte Wachstum zu feiern.



Extrinsischer Motivationstyp:

„Es ist die Aufgabe der Führung, die Mitarbeiter zu motivieren.“

Dieser Glaube führt zu einer Kultur, in der Mitarbeiter darauf warten, "motiviert zu werden". Aber wahre Motivation ist oft ein gemeinsames Unterfangen. Ja, Führungskräfte spielen eine wichtige Rolle, aber jeder Mitarbeiter hat auch die Verantwortung, seine eigene Motivation zu finden und zu fördern. Es ist wichtig, eine Kultur des gegenseitigen Respekts und der Teamarbeit zu schaffen, in der sich jeder einzelne ermächtigt fühlt, die Kontrolle über seine eigene Motivation zu übernehmen.



So kannst Du die verschiedenen Motivationstypen aktivieren:

Wenn Teammitglieder dem Motivationstyp 6 entsprechen, ist es wichtig in Frage zu stellen, ob diese Teammitglieder wirklich alles mitbringen, damit Du weiter wachsen kannst oder ob sie das Unternehmen ausbremsen.

Der Motivationstyp 5 entfaltet sich am besten in einer Führungsposition im Unternehmen.

Merke: Motivation ist nicht nur wichtig im Vertrieb, sondern in jedem Bereich eines Unternehmens. Hier ist ein Überblick über die 5 wichtigsten Motivationsarten im Unternehmen und meine bewährten Strategien zur Aktivierung:



Motivationsart 1 - Extrinsische Motivation aktivieren:

Stelle sicher, dass die Vergütungsstrukturen und Belohnungen konkurrenzfähig sind. Biete regelmäßige Anreize wie Boni oder Preise für hervorragende Leistungen. Schaffe klare Zielvorgaben und belohne diejenigen, die sie erreichen oder übertreffen.



Motivationsart 2 - Intrinsische Motivation aktivieren:

Schaffe eine Arbeitsumgebung, in der Mitarbeiter sich selbst verwirklichen und ihre Leidenschaften verfolgen können. Biete Weiterbildungsmöglichkeiten an und fördere die Selbstentwicklung. Feiere kleine Erfolge und erkenne den Beitrag jedes Einzelnen an.



Motivationsart 3 - Soziale Motivation aktivieren:

Ermögliche Teamarbeit und Gruppenprojekte. Feiere Teamerfolge und fördere eine Kultur der Anerkennung und Wertschätzung. Ein einfaches "Gut gemacht" oder öffentliches Lob kann Wunder wirken.



Motivationsart 4 - Leistungsorientierte Motivation:

Biete regelmäßige Challenges oder Wettbewerbe an, um den Ehrgeiz der Mitarbeiter zu fördern. Gebe Feedback und ermögliche den Zugang zu Weiterbildungsressourcen.



Motivationsart 5 - Wachstum (Führungskraft):

Ermögliche Karrierewege innerhalb des Unternehmens. Biete Mentorship-Programme und Workshops an. Ermutige Mitarbeiter, sich außerhalb ihrer Komfortzone zu bewegen und neue Fähigkeiten zu erlernen.



Mitarbeitermotivation: Das Geheimnis hinter Spitzenunternehmen

Seit Gründung verzeichnet unser Unternehmen DEAL BUZZER eine stetige Umsatzsteigerung und die Mitarbeiterzufriedenheit nimmt ebenfalls jedes Jahr zu – das zeigen regelmäßige Umfragen und Mitarbeitergespräche. Unsere Umsatzzahlen und Produktivitätsraten verbessern sich kontinuierlich im zweistelligen Prozentbereich. Zufall? Glück? Es ist viel besser als das: Es ist gezielte Mitarbeitermotivation!

In diesem Video zeige wir Dir, wie wir es geschafft habe,
mein Team permanent zu Spitzenleistungen zu motivieren.



„Erfolg im Geschäft ist 80 Prozent
Psychologie und 20 Prozent
Fachkenntnis.“

– Tony Robbins



"Durch den Kauf und den Einsatz des DEAL BUZZERs ist die Produktivität und die Energie meines Sales-Team extrem durch die Decke gegangen."

– Milan Grujic, Wired Heads
Telesales Done for you Agentur aus Berlin



Ist es heutzutage wirklich so schwer, Mitarbeiter zu motivieren?

Nein, gerade heutzutage ist es das nicht mehr. Es kommt darauf an, wie Du es angehst. Negative Glaubenssätze hindern Geschäftsführer und Führungskräfte oft daran, die wahre Kraft und Potenziale von Mitarbeitern zu erkennen und zu nutzen. Vielleicht kennst Du das Sprichwort: „Gib einem Mann einen Fisch, und Du ernährst ihn für einen Tag. Lehre einen Mann zu fischen, und Du ernährst ihn für sein Leben.“

Ähnlich verhält es sich mit der Mitarbeitermotivation: Wenn Du Deinen Mitarbeitern ständig sagst, was sie tun sollen, ohne ihnen Anerkennung, Lob zu geben oder sich Erkenntlich zu zeigen, wird ihre Motivation schnell schwinden.

Mal ehrlich! Wie oft nimmst Du Dir die Zeit, mit Deinen Mitarbeitern über ihre beruflichen Erfolge zu sprechen? Wie oft erkennst Du ihre Leistungen an und gibst ihnen positives Feedback?



Warum sollten also die besten Talente für Dich arbeiten wollen?

Deine Unternehmenskultur und Anerkennungs-Strategien spielen hierbei eine entscheidende Rolle. Viele unserer Mitarbeiter berichten, dass sie sich seit der Einführung unseres Motivations-Tools am Arbeitsplatz wertgeschätzt und motivierter fühlen. Die Anerkennung muss also nicht immer monetär sein.



Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

Um ein erfolgreiches Unternehmen zu führen, musst Du die Kommunikation zwischen den Abteilungen und Teams stärken.

Ein Tipp: Nutze automatisierte Tools, um wichtige Botschaften zu vermitteln. Ein einfaches Dashboard, in dem die Erfolge des letzten Monats hervorgehoben werden, kann beispielsweise die Motivation steigern und für ein Gemeinschaftsgefühl sorgen.

Das Besondere an automatisierten Tools mit integrierten Dashboards? Sie erlauben es, Emotionen und Botschaften viel effektiver zu übermitteln als die übliche E-Mail.

In diesem Video erzählt Florian Muss (CEO, DEAL BUZZER) Dir eine Geschichte, die zeigt, warum Kommunikation im Unternehmen so wichtig ist:



Stärke deine Unternehmenskommunikation mit unserem automatisierten Dashboard.

JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



Fallstudie – Caroline Ernst | BTS NETWORK GmbH & Co. KG

Ausgangssituation:

Es gab keine definierten Ziele und Benchmarks im Vertrieb, im Lager, in der Fertigung und im Einkauf. Das Team war nicht digital vernetzt und konnten sich nie untereinander austauschen.

Herausforderungen:

Gemeinsam & in Echtzeit an Tages- bzw. Monats-Zielen zu arbeiten, sowie die erreichten Erfolge auch weiterzugeben und im Team zu würdigen, war nie möglich, was die Gemeinschaft insgesamt schwächte.

Ergebnisse seit dem DEAL BUZZER:

Die Abteilungsleiter haben mit dem Team Ziele, sowie Benchmarks definiert und Regeln aufgestellt, was als Erfolg gewürdigt werden kann. So ist ein gegenseitiger Wettbewerb und Teamgeist entstanden, der jeden Einzelnen noch stärker macht und den Output im gesamten Team deutlich verbessert hat.

Fallstudien: Wie das Motivations-Tool Deal Buzzer Unternehmen emotionalisiert.



Fallstudie – Jusef Chehade | CC Großhandel GmbH

Ausgangssituation:

Wir haben schon immer unsere Erfolge gefeiert, jedoch leisten wir Arbeit wie eine Champions-League Mannschaft, daher wollen wir auch feiern wie eine Champions-League Sieger.

Herausforderungen:

Der Arbeitsplatz muss ein Ort sein, wo Menschen gerne hinkommen und auch bereit sind überdurchschnittliche Ergebnisse zu erzielen.

Ergebnisse seit dem DEAL BUZZER:

Wenn ein Bewerber bei uns ins Unternehmen kommt steht schon vor dem Gespräch fest: „Hier will ich arbeiten!“. Wir haben hier einen Ort geschaffen, wo Menschen bereit sind die Extrameile zu gehen aber dafür auch die Anerkennung erhalten die er / sie verdient“. Mit dem DEAL BUZZER wird genau das noch einmal bestätigt. Die Erfolge des Teams auf Champions-League-Niveau feiern!



Fallstudie – Leon Koschitzki | LGV-Vertrieb

Ausgangssituation:

Wir wollten mit dem Team die Erfolge besser feiern, als immer nur in die Hände zu klatschen, das wurde nach kurzer Zeit ein bisschen „langweilig“.

Herausforderungen:

Einen Buzzer zu finden, der tatsächlich die verschiedenen Sinne anspricht und auch für neue Mitarbeiter direkt einsatzbereit ist.

Ergebnisse seit dem DEAL BUZZER:

Der DEAL BUZZER ist zum Kern unseres Vertriebs geworden. Wenn wir jemanden zum Probearbeiten hier haben und er seinen ersten Deal abschließt, darf er den DEAL BUZZER benutzen und das Ganze Team feiert mit ihm, genau das bringt eine andere Dynamik in unser Unternehmen. Teambuilding ab Tag 1.

10 praxiserprobte Motivationstipps, um Dein Team sofort zu Höchstleistungen anzuspornen:



1. Transparente Kommunikation:

Stelle sicher, dass alle Mitarbeiter ihre individuellen Ziele kennen. Wenn Menschen wissen, warum sie eine bestimmte Aufgabe erledigen, wird es für sie bedeutsamer und motivierender.



2. Anerkennung in Echtzeit:

Warte nicht auf formelle Anlässe. Erkenne die Bemühungen und Erfolge Deiner Mitarbeiter sofort an.



3. Entwicklungsmöglichkeiten:

Biete ein Dashboard zur Visualisierung von Verschlechterungen und Erfolgen an. Dies zeigt, dass Du an ihrem Wachstum interessiert bist und an sie glaubst.



4. Flexible Arbeitszeiten:

Die Möglichkeit, flexibel zu arbeiten, zeigt Vertrauen und Respekt gegenüber den persönlichen Bedürfnissen der Mitarbeiter, was automatisch ihre Zufriedenheit und Produktivität steigert.



5. Mitarbeiter einbinden:

Beziehe das Team abteilungsübergreifend in die Unternehmensentwicklung mit ein und schaffe Transparenz, welche Leistungen erbracht werden. Hole Dir so auch ihr Feedback zu verschiedenen Themen ein und zeige dem Team so, dass es gehört wird.



6. Gesundheit und Wohlbefinden:

Fördere einen gesunden Lebensstil durch Angebote wie Fitnessstudio-Mitgliedschaften, gesunde Snacks oder die Möglichkeit, schneller einen Arzttermin wie Privatpatienten zu bekommen. Ein gesunder Mitarbeiter ist auch ein glücklicher und produktiver Mitarbeiter.



7. Regelmäßige Feedback-Gespräche:

Führe wöchentliche oder monatliche Einzelgespräche, zu den gemessenen Fortschritten. Dies zeigt, dass Du nicht nur deren Erfolge misst, sondern Dich auch um ihre berufliche Entwicklung kümmerst.



8. Teamaktivitäten:

Organisiere regelmäßige Team-Building-Aktivitäten oder Events, um die erzielten Erfolge auch ebenwürdig zu feiern. Wichtig ist, zeitnah zu reagieren, damit der Hype auch noch präsent ist.



9. Die richtigen Ressourcen und Werkzeuge:

Stelle sicher, dass Dein Team über alle notwendigen Ressourcen und Werkzeuge verfügt, um Ihre Arbeit effizient zu erledigen. Dies reduziert Frustrationen und steigert die Produktivität.



10. Persönliches Wachstum:

Biete Möglichkeiten für persönliches Wachstum an, gebe ihnen die Möglichkeiten, sich gegenseitig zu challengen, sich selbst einzuschätzen bzw. zu bewerten und eigenständig auf Ergebnisse zu reagieren. Dies zeigt, dass Du nicht nur an ihre beruflichen Fähigkeiten glaubst, sondern auch an ihre persönliche Entwicklung.

Stärke deine Unternehmenskommunikation mit unserem automatisierten Dashboard.

JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



