



Der **Vertrieb** und das **Marketing** sind die Schlüssel zu Ihren Kunden. Wir analysieren die Außenwirkung Ihres Unternehmens und optimieren Ihre Vertriebsstrukturen mit dem Ziel Ihre Effizienz zu steigern. Die Strategie liefert die zentralen Entscheidungen für das Vertriebsgeschäft und die grundlegenden Ausrichtungen der Vertriebsinstrumente. Der Einkauf Ihrer Kunden - insbesondere der Branchen Automotive, Medizin und Maschinenbau - hat sich in den letzten Jahren stark professionalisiert. Die Aufgabe Ihres Vertriebes ist der zielführende Ausbau der Umsatz-, Ertrags- und Marketingziele.

Ist Ihre Vertriebsorganisation an diesen Anforderungen ausgerichtet?

Wie Ihre Kunden Sie wahrnehmen! Über Ihr Marketing entwickelt sich das Bild mit dem Sie und Ihr Unternehmen in der Erstaufnahme betrachtet werden. Ihre Kunden scannen Ihr Unternehmen aus vielen Blickwinkeln. Der persönliche Kontakt z.B. durch Ihren Vertrieb, den Blick auf Ihre Homepage und Broschüren, Ihre Preisgestaltung, Ihre Qualitäts-, Produktions- und Lieferstandards.

Wir entwickeln gemeinsam Ihr Unternehmensimage weiter, damit Sie die Ihnen gebührende Aufmerksamkeit erfahren.

Vertrieb und Marketing

Ihre Vertriebsmitarbeiter - alte Hasen oder Neueinsteiger, hochmotiviert aber ... überall nur schwierige, anspruchsvolle Kunden und erdrückende Wettbewerber. Wir müssen günstiger werden aber nicht billiger, schneller und flexibler.

Doch wie den Knoten durchdringen?

- Haben Sie ihre Kunden wirklich analysiert, kennen Sie Ihre Wettbewerber, und Ihre eigenen Stärken?
- Entwickeln Sie Lösungen oder sind Ihre Vertriebskapazitäten nur getrieben vom Tagesgeschäft?
- Wie läuft die Zusammenarbeit vom Vertriebsinnendienst mit dem Außendienst?
- Welche Informationen vermittelt Ihr Unternehmensbild? (Homepage, Broschüren etc.)

Gerne nehmen wir die Aufgabenstellung auf und erarbeiten Mittel und Wege zur erfolgreichen Außenwirkung.



Bild. Vertrieb und Marketing