

Zum Nachdenken:

Marktteilnehmer einer Branche sind mit den gleichen RAHMENBEDINGUNGEN konfrontiert, Angebote erscheinen gleichwertig.

Mittelständische Unternehmen verfügen häufig über exzellente Produkte und Dienstleistungen, haben aber nicht selten DEFIZITE in der Vermarktung ihrer Leistungen.

Nicht einmal 45 % der Logistik-Dienstleister kennen Basiskennzahlen der Kunden oder können über die Geschäftsentwicklung Auskunft geben. Auf Veränderungen bei Kunden wird nicht adäquat reagiert

(Studie „Managementkompass Wertemanagement,, von Steria Mummert Consulting in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut).

Im operativen Alltag bleibt meist WENIG ZEIT für die Vorbereitung und der Neukundengewinnung. Es ist nicht zu wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist zu **VIEL ZEIT**, die wir nicht zielgerichtet nutzen.

Wer nicht stehen bleiben will, muss seinen Umsatz steigern, seine Rendite verbessern, seine Marktposition stärken, darf nicht auf Anfragen, Ausschreibungen und Kunden warten. Sondern muss aktiv NEU GESCHÄFT initiieren und umsetzen.

Meist fehlt nur eine Kleinigkeit zum Erfolg. Kunden.

Wenn Sie Ihr Unternehmen nachhaltig erfolgreicher machen wollen, dann sollten Sie nicht zögern und jetzt reagieren.

Neukundengewinnung = aktiv-neu-geschäft

Können Sie Ihren Umsatz geplant steigern?

Könnte man die Abschlussquote verbessern?

Wollen Sie mehr Vertriebs Erfolg?

Keine Zeit? Zu wenig Markt- und Kundendaten? Keine ausreichenden Ressourcen?

Jetzt können Sie einfach schneller mehr erreichen!

Mit aktiv-neu-geschäft

Neukundengewinnung = aktiv-neu-geschäft

Strategie, Prozesse und ausreichend Ressourcen für Ihren Vertrieb.

Das Erfolgsrezept, speziell für die Speditions-, Logistik- und IT-Branche.

Die richtige Strategie

Wir analysieren und definieren potentielle Marktsegmente, Zielgruppen und Kunden. Und zeigen den Weg zu mehr Marktprofil und Vertriebs Erfolg.

Vertriebs- Strategie

Wie können Sie Ihre Firma und Ihre Angebote zielführend positionieren? Mit welcher Strategie erreichen Sie nachhaltiges Wachstum?

- Wettbewerbsdifferenzierung
- Alleinstellungsmerkmale
- Markenaufbau

Die effizienten Prozesse

Von uns erhalten Sie Planung, Umsetzung, Steuerung und Überwachung effizienter Verkaufsprozesse. Wir befähigen den Vertrieb zu Spitzenleistungen.

Vertriebs- Prozesse

Wie sprechen Sie die richtigen Entscheider adäquat an? Wie qualifizieren Sie Unternehmen? Warum sollte der Kunde bei Ihnen kaufen? Wie beeinflussen Sie die Kaufentscheidungen?

- Prozess-Planung
- Monitoring
- Coaching

Die erfolgreiche Umsetzung

Wir unterstützen Sie mit unseren Vertriebsmitarbeitern. Oder helfen bei Aufbau und Führung Ihrer Vertriebsteams. So erreichen Sie einfach schneller mehr!

Vertriebs- Support

Mit Training-on-the-Job zu schnellen Erfolgen. Mit integrierter Kommunikation, PR, Events, Media, Web die Kundengewinnung pushen .

- Vertriebsunterstützung
- Vertriebskommunikation
- Erfolgsabhängiges Honorar

Es geht nicht um Funktionsoptimierung.

Die Zeit ist gekommen für einen PARADIGMEN-WECHSEL!

6 SCHRITTE zum Erfolg:

1. **Ist-Analyse und Vision.** Wir lernen Ihr Unternehmen kennen.
2. **Markt.** Stärken und Alleinstellungsmerkmale werden definiert.
3. **Logistik.** Abgleich mit den Branchenanforderungen.
4. **Identifikation.** Potentielle Kunden innerhalb der Branchen.
5. **Bewertung.** Kunden- und betriebswirtschaftlichen Daten.
6. **Individuell.** Ihre Vertriebsthemen und Positionierungs-Strategie.