

Effizienz im Vertrieb – Mit einer klaren Verkaufsstrategie neue Märkte erobern.

Heute genügt es nicht mehr, nur ein bisschen besser zu sein als der Branchendurchschnitt. Wer größtmögliche, gewinnorientierte Vertriebsergebnisse erreichen möchte, muss den gesamten Vertrieb an den Besten des Marktes ausrichten.

**Gewinnen Sie neue Kunden –
Halten Sie Ihre Stammkunden.**

Immer mehr Umsatz und immer weniger Gewinn? Ihre Umsätze stagnieren oder sind deutlich geringer als Ihre Erwartungen? Nicht selten verlaufen Wachstumsprozesse in diesem Schema und oft bleibt nicht die Zeit, um Gründe und Grundlagen hierfür zu analysieren. Sie brauchen eine klare Lagebeschreibung Ihrer Distributionspolitik. Nur wenn Sie wissen wo Sie stehen, können Sie realistisch planen.

In konstruktiver Zusammenarbeit zeigen wir die Lücken in Ihrem Vertrieb, bewerten Ihre Kunden und deren Beitrag zum Betriebsergebnis, analysieren die vorherrschende Strategie am Markt und erarbeiten Lösungen für eine Kurskorrektur. Objektiv und ehrlich weisen wir Ihnen Möglichkeiten zur Steigerung von Umsatz oder Rendite pro Kunde bzw. Branche auf. Mit einer effizienten Kombination bewährter Konzepte und innovativen Methoden schaffen wir Ihre Chancen für den Markt der Zukunft.

Natürlich gehört auch die anschließende Schulung des Vertriebs zu einem erfolgreichen Konzept.

!! Step1 Analyse Ihrer gesamten Betriebswirtschaftlichen Auswertungen; Ihrer aktuellen sowie historischen Umsatzentwicklungen und Bewertung Ihrer branchen-/geschäftsspezifischen IST-Werte mit Benchmark-Werten

!! Step2 Erörterung der Ergebnisse und Schlussfolgerungen, um mit Ihnen gemeinsam die bestehenden „Gewinnfresser“ zu identifizieren sowie Umsatz- und Kundenpotenziale zu dokumentieren.

!! Step3 Erarbeitung einer individuellen Strategie, um den Gewinn bei gleichbleibenden Umsätzen zu erhöhen, ihn bei sinkenden Umsätzen zu erhalten oder Umsätze und Gewinn zu steigern.

!! Step4 Einführung und Überwachung der neuen Strategien in Ihrem Unternehmen