

Quick win's oder der schnelle Erfolg



Ein Beitrag von Thomas Hinrichsen

Über 15 Jahre Berufserfahrung im Business Development und Restrukturierung

Betriebswirtschaftlich versteht man darunter eine Vertriebsstrategie die ein Unternehmen zu schnellen Umsatzerfolgen verhelfen kann. Oft ist dies aber nicht mit Neukundengewinnung sondern mit einem Review des bestehenden Portfolios und Bestandskundenstammes verbunden. Was damit gemeint ist, ist das man in der Regel mit einem Bestandskunden schnell mehr erreichen kann als Neukundengewinnung. Neukundengewinnung bedarf einer strategischen Ausrichtung mit guter Vorbereitung.

Strategien für schnelle Vertriebsfolge:

- 1) Review des Kundenstammes
- 2) Review des Portfolios
- 3) Review der Produkt-/Dienstleistungskosten
- 4) Review von Synergien unterschiedlicher Produkte/Dienstleistungen
- 5) Entwicklung eines Strategiepapiers / Strategieplans
- 6) Festlegung von Milestones
- 7) Entwicklung einer Umsatzvorschau

Gerne besprechen wir mit Ihnen individuell die nötigen Aktivitäten um Ihr Unternehmen schnell weiter zu bringen. Der vertriebliche Ansatz und die Erfolgsquoten der einzelnen Produkte oder Dienstleistungen werden dabei eine zentrale Rolle spielen.

Know-how aus 15 Jahren Business Development, international Vertriebserfahrung sowie internationales Projektmanagement führen Sie sicher in eine vertrieblichen Entspannung. Das in unseren 3 Standardsprachen: Deutsch, Englisch, Japanisch.

Weitere Schritte folgen mit der systematischen Neukundengewinnung und die Stärkung der Abschlussquoten. Wir betreuen Sie in den einzelnen Schritten um eine nachhaltige Veränderung in Ihrem Unternehmen einzuleiten.

Mit freundlichen Grüßen,

Thomas Hinrichsen

Managing Director