

UNSER VERTRIEBSANGEBOT



MANAGEMENT
BY CAPPUCCINO



© Fotolia

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER IM AUßENDIENST

Außendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter sind in jedem Unternehmen eine besondere Gruppe von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern. Sie repräsentieren das Unternehmen nach außen und brauchen daher besondere

Fertigkeiten und Eigenschaften. Der Aufwand für Gehälter, Prämien, Pkw etc. muss in einem angemessenen Verhältnis zur Leistung stehen. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Anforderungen an den Außendienst zu definieren.

POTENTIALE

In den meisten Unternehmen schlummern Kompetenzen, Begabungen und Talente, die bisher unentdeckt geblieben sind. Abteilungen, Teams oder Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können das Potential haben, bestehende Leistungen

zu ergänzen oder ganz neue Geschäftsbereiche zu schaffen. Auf der Suche nach diesen Potentialen stehen wir Ihnen mit unserer Expertise zur Verfügung.

VERTRIEBSSTRUKTUR

Die optimale Strukturierung des Vertriebs ist eine wichtige Voraussetzung für das Erreichen der Wachstumsziele: Ob Größe der Vertriebsgebiete, Anzahl der Außendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter, Aufteilung nach Zielgruppen, Produkten, Größe der Kunden,

Akquisition oder Betreuung, Vertriebsinnendienst, Vertriebsunterstützung, es gibt viele Kriterien, die die Basis für einen erfolgreichen Vertrieb sind. Wir beraten Sie bei diesen strategischen Entscheidungen.

KAMPAGNEN

Stehen Thema und Inhalte für eine Marketing-Kampagne fest, folgt die Prüfung rechtlicher, preislicher, kommunikativer und organisatorischer Punkte. Erst wenn diese geklärt sind, kann eine Kampagne erfolgreich realisiert werden. Welche Mittel eingesetzt werden,

hängt von der Art des Themas, vom Budget und von den vertrieblichen Möglichkeiten ab: Fortbildungen und Kongresse, Mailings und Newsletter, Online und Print, Telefonie und Außendienst. Wir beraten Sie bei der Abstimmung und Umsetzung der geeigneten Maßnahmen.

KOMMUNIKATION

Es ist sinnvoll, den Vertrieb in die Kommunikation des gesamten Unternehmens einzubinden. Dabei hilft die Einführung eines Kunden-

informationssystems oder CRM. Bei der Auswahl eines geeigneten Programmes und der Einführung unterstützen wir Sie gern.

VERTRIEBSSTEUERUNG

Ein strukturiertes Vertriebscontrolling erhöht die Effektivität des Vertriebs entscheidend. Detaillierte Umsatz- und Auftragszahlen ermög-

lichen ein zielgerichtetes Vorgehen. Wir entwickeln Vorschläge, wie das Vertriebscontrolling auf Ihre Vertriebsziele abgestimmt werden kann.

mbyc Unternehmensberatung GmbH

Tel.: +49 40 228 130 830

Fax: +49 40 228 130 839

kontakt@mbyc.eu

www.mbyc.eu

Hamburg

Im Mullsen 25 c
D-21149 Hamburg

Berlin

Heerstraße 2
D-14052 Berlin