

Vertrieb und Marketing einmal anders betrachtet:

PERSPEKTIVWECHSEL Perspektivwechsel

Vertrieb und Marketing einmal anders betrachtet.

Verschollen!

Unternehmen wurde im Markt nicht mehr wahrgenommen.

Marktpräsenz

Wissen Ihre potenziellen Kunden, dass Sie da sind?
Wer gesehen werden will, muss auffallen!

Nur wenn Ihre potenziellen Kunden wissen, dass es Sie gibt und Ihre Produkte und Dienstleistungen bekannt sind, wird man sich im entscheidenden Moment an Sie erinnern und Ihr Angebot in Betracht ziehen.

Gerade heute, in Zeiten des Informationsüberflusses ist es wichtig, mit den richtigen Botschaften aufzufallen und sich von anderen Anbietern abzuheben.

Mit uns wirken Sie im Markt!

Energiekrise!

Vertrieb und Marketing fehlt die Dynamik.

**Wann haben Sie Ihre Kunden das letzte Mal begeistert?
Überzeugen Sie mit frischer Energie und neuen Konzepten!**

Begeisterte Kunden werden auch zukünftig Ihre Produkte und Leistungen kaufen und werden Sie weiterempfehlen - die beste Werbung, die Sie erzielen können.

Begeisterung kann man nicht nur mit den Produkten und Dienstleistungen selbst erreichen sondern auch mit unerwarteten Zusatzleistungen. Damit kann man Kunden begeistern und sie zu Fans machen kann.

Mit uns ermitteln Sie Ihr Begeisterungspotenzial!

Diplomatische Verwicklungen!

Kunden erhalten widersprüchliche Informationen.

Haben alle Botschaften an Ihre Kunden die gleiche Aussage?

Erst wenn sich alle Informationen gegenseitig ergänzen und verstärken wirken sie auf Ihre Kunden glaubwürdig!

Heute wird über die unterschiedlichsten Kanäle mit den Kunden kommuniziert. Dabei ist es wichtig, den Auftritt und die Botschaften durchgängig zu gestalten. Die Aussagen müssen sich gegenseitig unterstützen und verstärken, um die notwendige Glaubwürdigkeit zu erreichen.

Widersprüchliche und nicht zusammenpassende Aussagen oder unterschiedliche Auftritte verwirren die Kunden und werden vom Markt sogar negativ wahrgenommen.

Mit uns finden Sie richtigen Aussagen und Argumente!

Skandalprozess!

Kunde wartet zwei Wochen auf Angebot.

Sind Ihre Vertriebsprozesse am Kunden orientiert?

Machen Sie es Ihren Kunden einfach, mit Ihnen Geschäfte zu machen!

Es muss Ihren Kunden Spaß machen, mit Ihnen zu arbeiten. Auswahlprozesse und Bestellvorgänge für Ihre Produkte oder auch der Kontakt zu Ihrem Unternehmen müssen für Ihre Kunden mühelos und einfach sein.

Die internen Abläufe bergen ebenfalls häufig noch Potenzial für Verbesserung und Vereinfachung und damit für Kostenersparnis. Schauen Sie aus Sicht Ihrer Kunden auf Ihre Prozesse.

Mit uns sehen Sie, wie Ihre Prozesse nach außen wirken!

Weggelaufen!

Kunden fühlten sich schlecht betreut.

Kommt der Vertrieb bei Ihren Kunden gut an?

Der Auftritt Ihres Vertriebs entscheidet über den Erfolg Ihres Unternehmens!

Viele Produkte und Dienstleistungen sind heutzutage nahezu austauschbar. Wirkliche Alleinstellungsmerkmale zu definieren und zu kommunizieren ist oft schwer. Deshalb wird der Kundenkontakt zum entscheidenden Faktor.

Die richtige Ansprache der Kunden und ein positiv wirkender Vertrieb sind somit entscheidende Kriterien für den Erfolg.

Mit uns ist Ihr Vertrieb bei den Kunden gern gesehen.

Bestechungsskandal!

Neues Marketingkonzept besticht nicht die Kunden, sondern nur die Werbeagentur.

Wie bestechend sind Ihre Aktivitäten im Markt?

Ein erfolgreicher Marktauftritt muss kundenorientiert und glaubwürdig sein, um zu überzeugen!

Zugehört wird demjenigen, der die Sprache seiner Kunden spricht. Dabei muss Authentizität und Kompetenz vermittelt werden. Mit der Schärfung der Corporate Identity und des Leitbildes Ihres Unternehmens wird hierfür die Basis geschaffen.

Eine klare Ausrichtung auf die Zielgruppen und die richtige, individuelle Argumentation zu den Kundengruppen schaffen dann die notwendige Aufmerksamkeit.

Mit uns werden Sie gehört!

Verhaftet!

Unternehmen verpasst Chancen, weil es an Gewohntem hängen bleibt.

Wann haben Sie Ihre Gewohnheiten das letzte Mal auf den Prüfstand gestellt?
Nur wer seine Abläufe regelmäßig überprüft, bleibt nicht an falschen Gewohnheiten haften und schafft Platz für neue Möglichkeiten!

Auf ausgetretenen Pfaden erreicht man keine neuen Ziele – aber sie sind bequem und deshalb verlässt man sie oft nicht. Dadurch verpasst man aber Chancen neue Kunden zu gewinnen, Kosten zu senken oder neue Produktideen umzusetzen.

Eine Standortbestimmung hilft zu erkennen, wo Dinge verbessert werden können und welche Potenziale immer noch in Ihrem Geschäft schlummern! Erschließen Sie diese Potenziale.

Mit uns erfahren Sie, wo Sie stehen!

Fehlzeit!

Fehlende Zeit aufgrund guter Auftragslage stoppt Weiterentwicklung.

Investieren Sie auch in guten Zeiten in die Zukunft?

Auch wenn es gut läuft, müssen Sie sich die Zeit nehmen, Ihr Geschäft weiter zu entwickeln!

„Wir haben im Moment soviel zu tun, dass wir jetzt keine Zeit für Strategieüberlegungen haben!“ – Aber wenn nicht mehr so viel zu tun ist, ist es oft zu spät!

Für die weitere Entwicklung des Geschäfts müssen rechtzeitig die Weichen gestellt werden. Dazu gehören Strategieüberlegungen und Zieldefinitionen genauso wie Gespräche mit Kunden und Interessenten.

Mit uns bringen Sie Ihre Ziele auf den Punkt!

Schiefgelaufen!

Schlechte Umsetzung verursacht Absatzprobleme

Werden bei Ihnen alle guten Impulse konsequent umgesetzt?

Erfolgversprechende Ideen dürfen nicht auf halbem Weg stecken bleiben!

An guten Ideen mangelt es meist nicht! Viele davon werden umgesetzt, aber nicht immer mit dem erforderlichen Nachdruck und der notwendigen Konsequenz. Die Folge: Das volle Potenzial der Veränderungen wird gar nicht oder nicht voll ausgeschöpft.

Eine Begleitung bei der Implementierung kann daher nützlich sein. Sie gibt neue Anstöße und lässt sich nicht vom Alltagsgeschäft ablenken.

Mit uns bleiben Sie bei der Umsetzung nicht allein!

Know-How²

Stefanie Griesbaum und Wolfgang Kriesten:
zwei kompetente Partner – ein Konzept.

**Wir entwickeln für Sie erfolgreiche Lösungen für Vertrieb und Marketing:
ganzheitlich – durchgängig – authentisch.**

Bei unserer Beratung geht es um mehr als nur um eine einzelne Vertriebsschulung oder ein isoliertes Marketingkonzept – es geht um die ganzheitliche Wirkung Ihres Unternehmens am Markt. Es geht um Wahrnehmung, Glaubwürdigkeit und Authentizität. Bei Ihren Kunden. Bei Ihren Mitarbeitern. Bei Ihren Partnern.

Egal, ob Sie in Ihrem Unternehmen getrennte Fachbereiche haben oder vernetzte Strukturen mitbringen, wir betrachten gleichermaßen:

- den Verkauf Ihrer Produkte,
- Ihre Kommunikation zum Markt
- den Auftritt Ihres Unternehmens als Marke

So schaffen Sie mit uns einen bleibenden Eindruck im Markt.



„Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen sind wie Menschen. Sie haben ein Gesicht und eine Haltung und sie überzeugen uns nur, wenn sie ein klares Profil haben und authentisch sind. Ihnen dabei zu helfen ist meine Leidenschaft“

Stefanie Griesbaum

Spezialistin für Marketing, Kommunikation und Design, Schwerpunkt Unternehmens- und Markenprofile



„Alle zum Markt gerichteten Aktivitäten werden von Ihren Kunden wahrgenommen und bewertet. Vertrieb ist daher mehr als das reine Verkaufen von Produkten. Dieser ganzheitliche Blick macht zusätzliche Potenziale sichtbar.“

Wolfgang A. Kriesten

Diplom-Ingenieur, Berater und Trainer für Vertrieb und Marketing, Dozent für technischen Vertrieb

Arbeitsschwerpunkte

- Schärfen der Unternehmens- und Produktprofile für einen starken und authentischen Markenauftritt
- Entwicklung, Gestaltung und Verankerung des Unternehmensauftritts
- Definition der Unternehmensleitlinien und der Unternehmenskultur
- Ausarbeitung der unternehmensspezifischen Grundlagen der Marktkommunikation
- Strategie, Konzeption und Design von Print- und Onlinemedien
- Analysieren und optimieren von Arbeitsabläufen
- Harmonisieren von Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- Anpassen von Organisationen und Strategien an Kunden- und Marktstrukturen sowie deren Veränderungen
- Stärkung der Kundenorientierung
- Initiierung von Vertriebsaktivitäten
- Vertriebstrainings und Coaching von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften

Unser Angebot umfasst neben der individuellen Projektarbeit auch Interim-Management, Workshops, Vorträge und Trainings.

Kehrseite!

Für Ihren Erfolg müssen Sie etwas investieren:
Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Stefanie Griesbaum

SYNERGIE werbung & kommunikation
Kreuzkopfstraße 11, D - 79100 Freiburg
Telefon +49 (0)761 888 60760
s.griesbaum@synergie-wk.de, www.synergie-wk.de

Wolfgang A. Kriesten

peta.kon GmbH - Kompetenz in Vertrieb und Marketing
Mittlere Straße 29, D - 79576 Weil a. Rh.
Telefon +49 (0)7621 1677770
wak@petakon.com, www.petakon.com