

Marketing & Sales-Excellence im B2B-Geschäft

Marketing hilft, die meist dynamischen Wünsche der Kunden zu verstehen. Sind die augenblicklichen Ansprüche des Kunden, z.B. in puncto Qualität bekannt? Liefern die Vertriebsmitarbeiter die richtigen Verkaufsargumente mit den richtigen „Value Propositions“ an den Kunden? Diese Fragen bewegen nicht nur Vertriebsmitarbeiter, sondern auch das Marketing, sowie die Entwicklung, die kein Produkt am Kunden vorbei entwickeln sollte.



Situation im Unternehmen

Erfolgreichen Unternehmen gelingt es, dass alle noch so unterschiedlichen Funktionen und Mitarbeiter „an einem Strang“ ziehen. Die Reibungsverluste sind so gering wie möglich und es ist sichergestellt, dass sich das Unternehmen mit dem Kunden beschäftigt. Der Kunde wird nicht nur als Umsatzträger verstanden, sondern auch als Inputgeber für neue Geschäftsideen.

Technisch-orientierte Unternehmen, die sonst sehr auf die Güte ihrer Produkte setzen, können sich durch eine bessere Vernetzung zwischen Marketing und Vertrieb besser als Problemlöser des Kunden positionieren. Damit erhält die Kundenbeziehung eine neue Qualität.

Unser Leistungsversprechen

- Optimierung der bestehenden Vorgehensweise im Marketing und Vertrieb in Abhängigkeit von der Stellung in der Marketingkette und Ableitung von Möglichkeiten zur Optimierung.
- Möglichkeiten zur Verbesserung der Schnittstellen zwischen Marketing und Vertrieb, Produktmanagement und der Entwicklung, sowie Einbeziehung von Kundeninputs bei der Produktentwicklung
- Überprüfung, ggf. Aufstellung des Vertriebsprozesses, in Abhängigkeit von anderen relevanten betrieblichen Funktionen und Vorschläge zur Optimierung

Ihre Vorteile

- Fundierte Resultate angepasst an die Situation im Unternehmen
- Transparenz über den Stand von Marketing & Sales durch schnelle und objektive Lagebeurteilung
- Erfahrungsbasierter, ganzheitlicher Ansatz
- Praxisorientierte Handlungsempfehlungen
- Sie müssen nur noch umsetzen – mit oder ohne unserer Hilfe

Unsere Stärken

- Objektiver Blick von Außen
- Operative Umsetzung
- Netzwerke und Kontakte

Leistungen im Marketing

- Entwicklung und Begleitung von Marketing-Strategien
- Optimierung der Schnittstelle Marketing und Vertrieb
- Einführung von Produktmanagement
- Erhöhung der Markt- und Kundenorientierung in technisch-orientierten Unternehmen
- Marketing Audit – Überprüfung der Leistungsfähigkeit im Marketing

Ihr Ansprechpartner:

Prof. Dr. Helmut Kohlert

Kohlert & Company GmbH
Postfach 1149
D-73747 Ostfildern
Phone +49 711 3009 481
Fax +49 711 3009 482
Mobil +49 179 4932 788
info@kohlertcompany.com
www.kohlertcompany.com

Unsere Vorgehensweise

Die Ermittlung der Fakten in den einzelnen Bereichen erfolgt durch Analysen und Interviews im Unternehmen:

- 1 Stand der Marketing & Sales-Excellence im Unternehmen:
 - a) Vorgehensweise in der Marketingkette im Unternehmen
 - b) Nutzung der Marketing-Instrumente
 - c) Vorhandene Emotionalisierung der Marke im Unternehmen
- 2 Ermittlung der relevanten Marktsegmente im Unternehmen, z.B. nach Leistungsclustern (Projektgeschäft, Systemgeschäft, reines Produktgeschäft) und nach Kundengruppen
- 3 Analysephase:
 - a) Experteninterviews mit relevanten Personen in der Branche
 - b) Ermittlung der Markenstärke
 - c) Interne Analysen im Unternehmen
 - d) Marktforschung und ggf. Business Intelligence
- 4 Zusammenstellung der Verbesserungsmöglichkeiten und Ableitung von Handlungsempfehlungen bezogen auf die Marketing & Sales-Excellence