

Methodisches Vorgehen zur Entwicklung/Überprüfung Ihrer Vertriebsstrategie



Gelingt es Ihrem Vertrieb mit den Produkt- und Serviceleistungen die geplanten Umsätze und Gewinne zu realisieren?



- Wachstum steigern
- Gewinnmarge erhöhen
- Effizienz erhöhen

- (1) Vertriebsstrategie
- (2) Kunden- und Margenmanagement
- (3) Vertriebsorganisation
- (4) Prozesse & Mitarbeiterfähigkeiten
- (5) Vertriebscontrolling



Methodischer Ansatz II

Allgemeine Handlungsfelder, die bei der Kompakt-Bestandsaufnahme mit unterschiedlicher Ausprägung betrachtet werden:

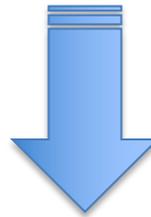


Teilergebnisse SWOT-Workshop

SWOT-Analyse Produkte/Dienstleistungen

Vergleichsparameter	FIRMA	Wettbewerb I	Ergebnis I	Wettbewerb II	Ergebnis II	Bemerkung
Allgemein						
Produkt 1	xxx	XXX	1	xyz	1	sehr hohe Fertigungstiefe
Produkt 2	abc	ABC	1	aml	1	
Branchenabdeckung	yyy	YYY	2	xxx	2	
Genauigkeiten	10	15	1	30	1	Klasse 1.0 deutlich genauer
Übertragung	digital	nur analog	1	digital & analog	1	Signalübertragung entwickelt sich zur Digitalen
Belastungsgrenzen	-15	-50	2	-25	2	
Technische Dokumentation	sehr gut	gut	1	sehr gut	1	
Kataloge	digital & print	digital	2	digital & print	2	
Sprachen	alle EU	DE / GB	1	DE/GB	1	Deckt sämtl. Sprachen der EU ab.
Details Produkt 1						
Detail I	xxx	WWW	1	uuu	1	
Detail II	abc	RST	3	abc	3	
Detail III	yyy	xyx	2	ola	2	Bauform zu groß
u.s.w						
Details Produkt 2						
Detail I	xxx	QWRT	1	xyz	1	Obere Leistungsgrenze zu gering.
Detail II	abc	xyz	2	abc	2	
Detail III	yyy	BBB	2	YBB	2	
u.s.w						
	1. Dimension			2. Dimension		
Bewertung:	Besser als Wettbewerber			"1" hoher Kundennutzen		
	Auf Augenhöhe mit Wettbewerber			"2" geringer Kundennutzen		
	Schlechter als Wettbewerber			"3" kein Kundennutzen		
Betrieblicher Vergleich	Vertriebsorganisation		Produktvergleich	Preisvergleich Wettbewerb		Ergebnis SWOT

1. Erarbeitung von Alleinstellungsmerkmalen mit Mehrwert im Kundennutzen in den Produkten oder der Technologie
2. Hinweise zur strategischen Unternehmens-Weiterentwicklung
3. Erkennen von ungenutztem Preispotential



Verbesserung der Wettbewerbsposition und Steigerung des Vertriebserfolgs.

Preismanagement | Vertriebsmanagement | Restrukturierung



Dipl.-Ing. Nico Pohlmann
Friedrichstraße 55
10117 Berlin
T: 030-403 688 121
M: 0170-300 82 86
info@pn-consult.de
www.pn-consult.de

Mehr als 20 Jahre Umsetzungserfahrung im internationalen B2B-Geschäft.