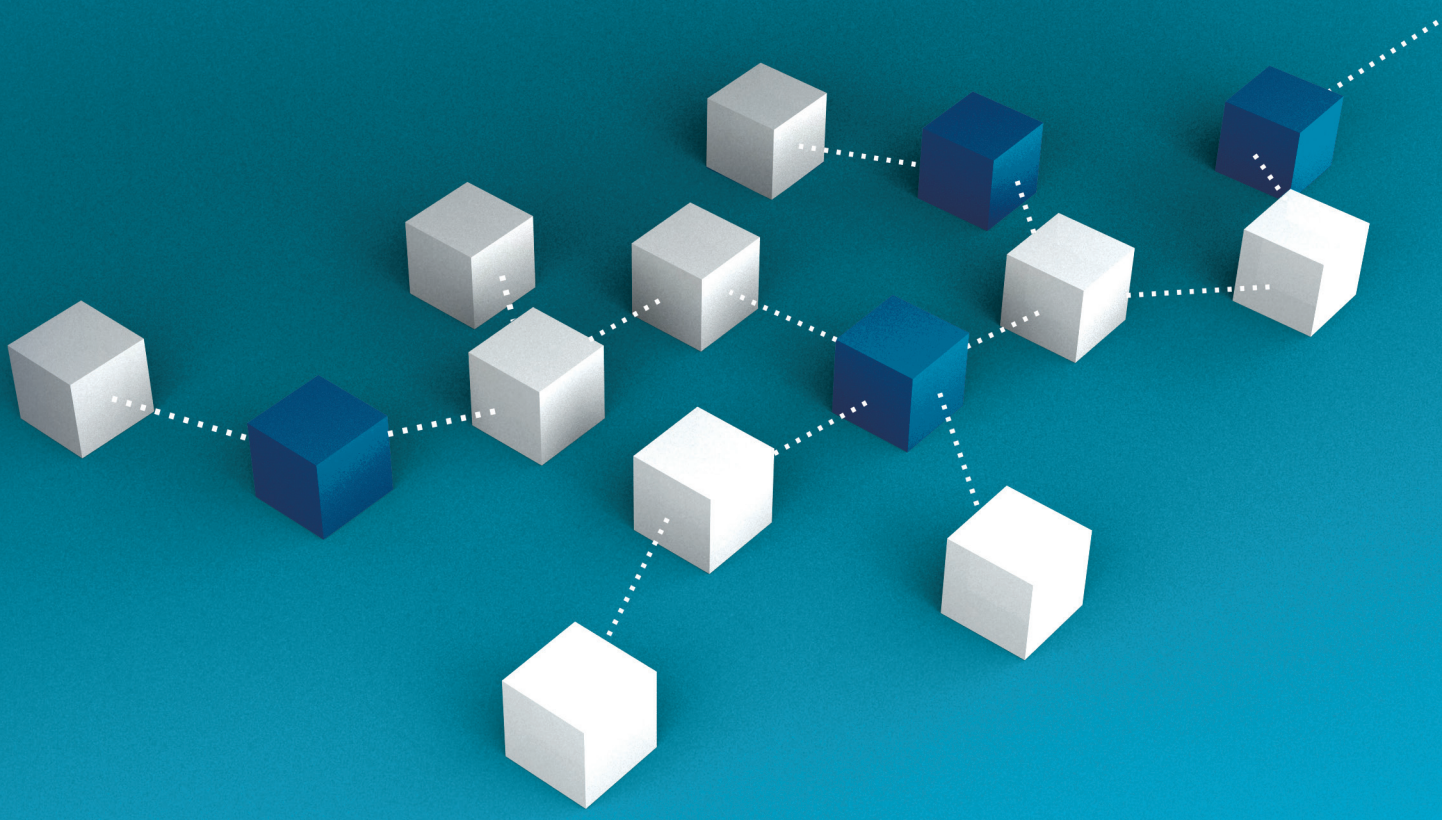
AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG

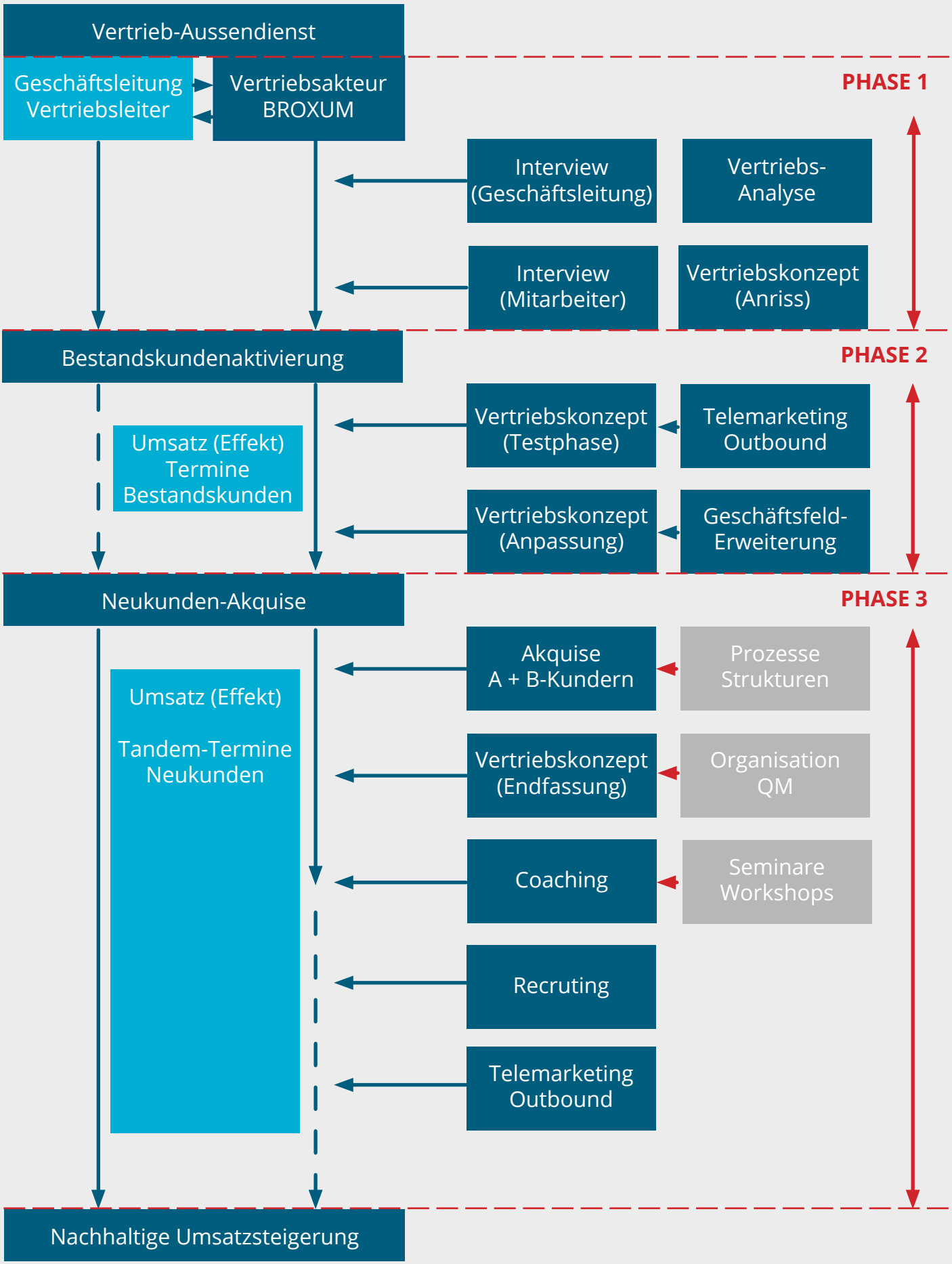
Neukundengewinnung und Bestandskundenbindung

Erfolgreiche Akquise im Business to Business Bereich
(BROXUM Paket III)



BROXUM

AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG.
VORGENSWEISE - AUSSENDIENST VORHANDEN



AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG.
LEISTUNGEN - AUSSENDIENST VORHANDEN

DAUER: 12 BIS 48 MONATE

PHASE 1

Phase 1 dauert je nach Größe des Unternehmens: 6 bis 12 Tage.

Interview (Geschäftsleitung)

Die Abstimmung mit der Geschäftsleitung spielt eine entscheidene Rolle. Strategische und operative Planung für die kurz- und mittelfristige Unternehmensentwicklung sind von richtungweisender Bedeutung. Gemeinsam erarbeite Ziele sind klar zu erfassen und umzusetzen.

Interview (Mitarbeiter)

Mitarbeiter sind die entscheidenden Faktoren für das Gelingen von Unternehmensentwicklungen. Kunden- und Markterfahrungen sind für die Analyse wichtige Faktoren. Diese bestimmen entscheident die Vorgehensweise. Entsprechend werden individuell ausgearbeitet Interwiews geführt.

Vertriebs-Analyse

Analyse des Vertriebs sowie Produkte und Dienstleistungen. Als Analyse-Verfahren setzen wir ein:

1. Swot-Analyse
2. ABC-Analyse
3. Meinungsumfragen (Mitarbeiter)

Vertriebskonzept (Anriss/Basis)

Aus den gesammelten Ergebnissen der Analyse wird ein Vertriebskonzept (Anriss) erstellt. Da die Analyse aus der Innenansicht des Unternehmens beinflusst wird, ist das Vertriebskonzept nur als eine Art Basis-Konzept zu sehen.

PHASE 2

Phase 2 dauert je nach Größe des Unternehmens: 18 bis 25 Tage.

Vertriebskonzept (Testphase)

In der Praxis wird das Basis-Vertriebskonzept getestet. Erste Anlaufstelle zur Komplementierung bzw. Weiterentwicklung des Basis-Vertriebskonzeptes sind die Bestandskunden.

Bestandskunden-Termine

Mit dem Auftraggeber werden die Bestandskunden analysiert um Potentiale zu ermitteln. Die Termine werden von BROXUM vereinbart und wahrgenommen um das neue Vertriebskonzept zu Testen und um die Außenansicht von Kunden aufzunehmen. Hier finden in der Regel die ersten Umsätze statt.

Vertriebskonzept (Anpassung)

Da das Basis-Vertriebskonzept aus der Innensicht in Verbindung mit der Vertriebskreativität und Branchenerfahrungen der BROXUM entstanden ist, werden die Kunden- und Marktbedürfnisse eingebunden. Diese haben oberste Priorität. Das Vertriebskonzept wird angepasst.

Telemarketing Outbound

Mit den Mitarbeitern des Auftraggebers wird der erste Teil eines Telefonkonzept zur Neukundengewinnung erarbeitet.

Geschäftsfeld-Erweiterung

Durch unsere Arbeiten in der 2. Phase ergeben sich sehr oft weiterführende Tätigkeitsbereiche oder neue Geschäftsfelder. Diese bauen wir mit Ihnen gemeinsam auf. Durch die unterstützende Ressource des BROXUM-Mitarbeiters ist eine schnellere Umsetzung möglich. Eine weitere Möglichkeit der Umsatzsteigerung!

AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG.
LEISTUNGEN - AUSSENDIENST VORHANDEN

DAUER: 12 BIS 48 MONATE

PHASE 3 Teil I

Phase 3 dauert je nach Größe des Unternehmens: 48 bis 83 Tage.

Neukundentermine - Tandem-Besuche mit Mitarbeitern

Mit den Mitarbeitern des Auftraggebers werden sogenannte TANDEM-TERMINE mit Neukunden vereinbart. Diese Maßnahmne dient zum Coaching on the Job. Der BROXUM-Vertriebsakteur übernimmt die Gesprächsführung mit dem Neukunden, der Vertriebsmitarbeiter des Auftraggebers unterstützt ihn in fachlichen Fragen. Umsatz-Potentiale werden ermittelt. Der Vertriebsmitarbeiter betreut den Neukunden/ Interessenten bis zur Auftragserteilung in Abstimmung mit dem BROXUM-Vertriebsakteur.

Akquise A- und B-Kunden

Durch die in der Phase 1 durchgeführten Analyse wurden Zielgruppen identifiziert. Die daraus entstandene Zielgruppe der A-und B-Kunden werden anhand einer Datenbank ermittelt und Präsentationstermine vereinbart. Sämtliche Interesentendaten werden in ein internetbasierendes CRM-System erfasst und dienen zum Aufbau einer Neukunden-Datenbank. Die aktive Neukundenakquise beginnt.

Vertriebskonzept (Endfassung)

Die durch die Tandem-Besuche der potentiellen A und B-Kunden festgestellten Kundenbedürfnisse und Markentwicklungen wird das Vertriebskonzept ergänzt und abgeschlossen.

Coaching

Nach jedem Tandem-Besuch wird mit dem Vertriebsmitarbeiter die Gesprächsführung des BROXUM-Vertriebsakteuers detailliert besprochen und das weitere Vorgehen geplant. Bei weiteren Neukundenterminen wird die Gesprächsführung auf den Vertriebsmitarbeiter des Auftraggebers übertragen.

Recruting

Bei steigendem Umsatz benötigt der Auftraggeber weitere Vertriebsmitarbeiter. Hier recrutieren wir aus den Mitarbeitern des Auftraggebers (aus verschiedenen Abteilungen) die für den Außendienst geeignet sind. Führt diese Maßnahme nicht zum gewünschten Erfolg, sucht BROXUM geeignete Mitarbeiter auf dem freien Arbeitsmarkt. Eine weitere Maßnahme ist das Headhunting von BROXUM.

Telemarketing Outbound

Abschließende Ergänzung des Telefonkonzeptes (aus Phase 2) mit den Erfahrungen aus der Neukunden-Akquise. Um die Terminvereinbaung für den Außendienst auch nach Beendigung der Zusammenarbeit mit BROXUM weiterführen zu können werden geeignete Mitarbeiter des Auftraggebers im Bereich Telemarketing recrutiert oder auf dem freien Arbeitsmarkt gesucht. Diese erhalten eine umfassende Schulung und vereinbaren weiterhin Neu- und Bestandskundentermine für den Außendienst.

Seminare/Schulungen

Um das Wissen und Können der Vertriebsmitarbeiter zu steigern und sich an die neue Vorgehensweie zu gewöhnen, werden BROXUM-Vertriebseminare veranstaltet. Hier werden grundlegende Themen der Betriebswirtschaftlehre aufgearbeitet um das Kunden- und Marktvertändnis zu fördern. Weiterführende Themen wie Pychographie und Rollenspiele werden hier intensiv behandelt. Jedes unserer Seminare ist individuell konzipiert und auf die Erfordernisse des Auftraggebers ausgerichtet. Das vermittelte Wissen der Seminare wird über unser Online-Schulungsportal durch „TESTs“ kontrolliert. Mögliche Seminar-Themen finden Sie in unserer Leistungs-Broschüre.

Workshops

Die in den Seminaren erworbenen Fähigkeiten, Kenntnisse und Vertändnisweisen werden bei Bedarf im „DOING“ durch das „ERARBEITEN“ in Workshops vertieft.

AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG.
LEISTUNGEN - AUSSENDIENST VORHANDEN

DAUER: 12 BIS 48 MONATE

PHASE 3 Teil II

Organisation, QM, Prozesse und Strukturen

Im Zuge von Veränderungen können sich organisatorische Abläufe verändern, hierzu unterstützen wir unsere Auftraggeber mit unseren externen Partnerunternehmen.

Qualitätsmanagement

Um eine dauerhalfte Kundenzufriedenheit zu erreichen sollte die Qualität der Produkte und Dienstleistungen einer ständigen Überprüfung standhalten. Eine ständige Verbesserung des Qualitätsstandards fließt bei unsere Arbeit ebenfalls mit ein. Hier stehen unseren Auftraggebern qualifiziertes BROXUM-Personal innerhalb eines Projektes zur Verfügung.

Prozesse

Im Zuge unsere Tätigkeit werden sind Unternehmensprozesse anzupassen. In vielen Fällen ist die Beschaffung eines der wichtigsten Themen. Die Angebotsabgaben, Kalkulationen von Projekten ist ebenfalls ein Kriterium der nicht erteilten Aufträge.

Strukturen

Im Besonderen sind Personalstrukturen im Vertrieb und Marketing ständigem Wandel unterworfen.

Im Fall von speziellen Restrukturierungsmaßnahmen steht Ihnen einer unsere Partnerunternehmen zur Verfügung.

Leistungszeitraum

12 Monate (1 Jahr) bis 48 Monate (4 Jahre) zu je:

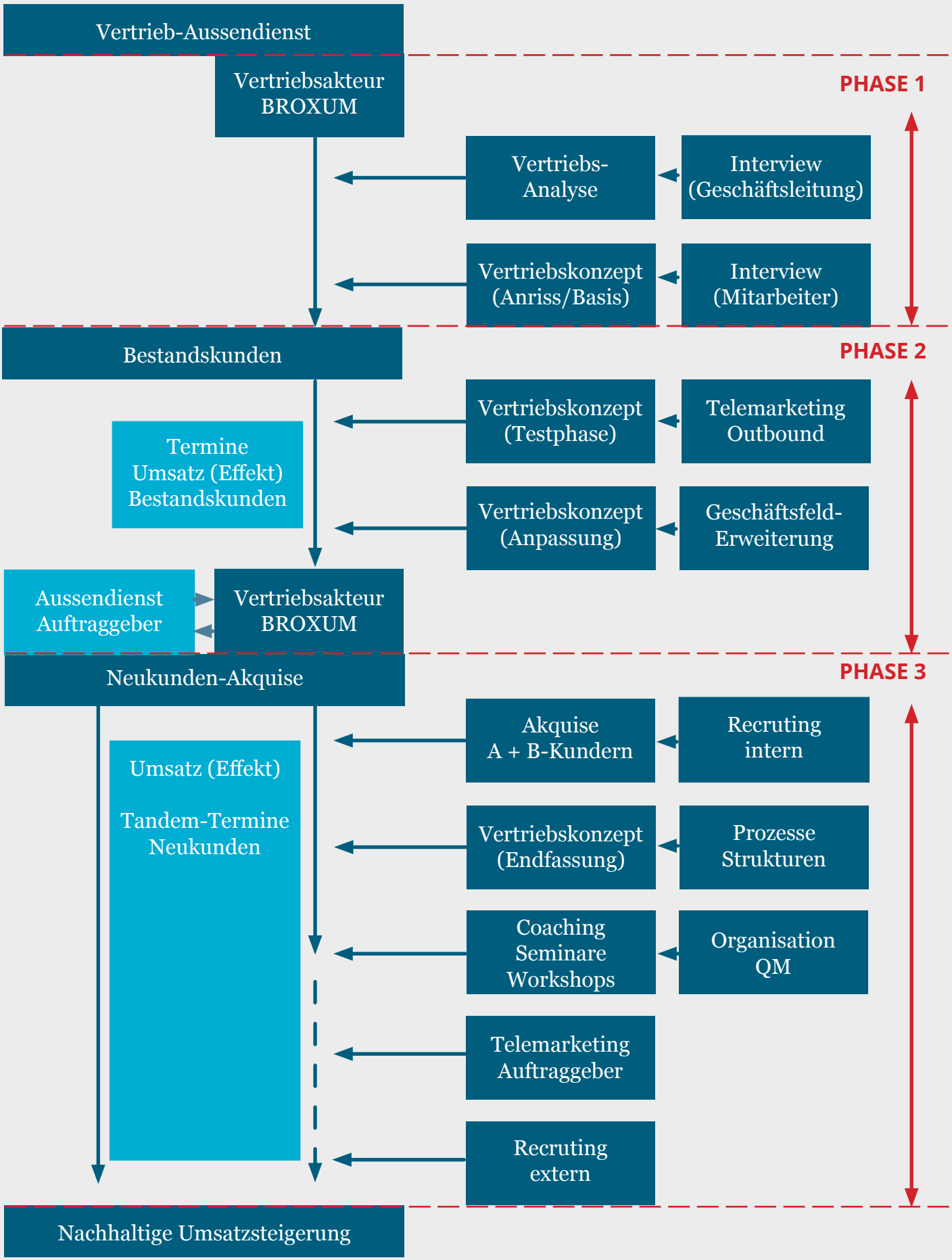
- 60* Tage / Jahr
- 72* Tage / Jahr
- 96* Tage / Jahr
- 120* Tage / Jahr

*Regelprojekte

Jedes Kundenprojekt ist absolut individuell von der Vorgehensweise und des Leistungszeitraums. Die oben genannten Tage sind die Tage, in denen wir in der Regel unsere Ziele erreichen können. Je nach den Gegebenheiten und dem Anforderungsprofil können die Tage des Leistungszeitraums variieren.

Unsere aktiven Vertriebsdienstleistungs-Projekte laufen mindestens 12 Monate. Je nach Projektumfang und Anforderungsprofil arbeiten (ähnlich eines Mitarbeiters) wir in dem Unternehmen unserer Auftraggeber mindestens 1,5 Tage und höchstens 4 Tage pro Woche. In den Schulferien ruht unsere Außendienst-Tätigkeit. In dieser Zeit finden je nach Absprache, Schulungs- und Seminarveranstaltungen statt.

AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG.
VORGEHENSWEISE - OHNE AKTIVEN AUSSENDIENST



AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG.
LEISTUNGEN - OHNE AKTIVEN AUSSENDIENST

DAUER: 12 BIS 48 MONATE

PHASE 1

Phase 1 dauert je nach Größe des Unternehmens: 6 bis 12 Tage.

Analyse

Analse des Vertriebs sowie Produkte und Dienstleistungen. Als Analyse-Verfahren setzen wir ein:

1. Swot-Analyse
2. ABC-Analyse
3. Meinungsumfragen (Mitarbeiter)

Interview (Geschäftsleitung)

Die Abstimmung mit der Geschäftsleitung spielt eine entscheidende Rolle. Strategische und operative Planung für die kurz- mittelfristige Unternehmensentwicklung....

Vertriebskonzept (Anriss/Basis)

Aus den gesammelten Ergebnissen der Analyse wird ein Vertriebskonzept-Anriss erstellt. Da die Analyse aus der Innenansicht des Unternehmens beinflusst wird, ist das Vertriebskonzept nur als eine Art Basis-Konzept zu sehen.

Interview (Mitarbeiter)

Mitarbeiter sind die entscheidenden Faktoren für das Gelingen von Unternehmensentwicklungen. Kunden- und Markterfahrungen sind für die Analyse wichtige Faktoren. Diese bestimmen entscheidend die Vorgehensweise. Entsprechend werden individuell ausgearbeitete Interwiews geführt.

PHASE 2

Phase 2 dauert je nach Größe des Unternehmens: 18 bis 25 Tage.

Bestandskunden-Termine

Mit dem Auftraggeber werden die Bestandskunden analysiert um Potentiale zu ermitteln. Die Termine werden von BROXUM vereinbart und wahrgenommen um das neue Vertriebskonzept zu testen um die Außenansicht von Kunden aufzunehmen. Hier finden in der Regel die ersten Umsätze statt.

Vertriebskonzept (Testphase)

In der Praxis wird das Basis-Vertriebskonzept getestet. Erste Anlaufstelle zur Komplementierung bzw. Weiterentwicklung des Basis-Vertriebskonzeptes sind die Bestandskunden.

Vertriebskonzept (Anpassung)

Da das Basis-Vertriebskonzept aus der Innensicht in Verbindung mit der Vertriebskreativität und Branchenerfahrungen der BROXUM entstanden ist, werden die Kunden- und Marktbedürfnisse eingebunden. Diese haben oberste Priorität. Das Vertriebskonzept wird angepasst.

Telemarketing Outbound

Mit den Mitarbeitern des Auftraggebers wird der erste Teil eines Telefonkonzepts zur Neukundengewinnung erarbeitet.

Geschäftsfeld-Erweiterung

Durch unsere Tätigkeit in der 2. Phase ergeben sich sehr oft weiterführende Tätigkeitsbereiche oder neue Geschäftsfelder. Diese bauen wir mit Ihnen gemeinsam auf und können Sie mit BROXUM-Mitabeiter unterstützend umsetzten. Eine weitere Möglichkeit der Umsatzsteigerung.

AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG.
LEISTUNGEN - AUSSENDIENST VORHANDEN

DAUER: 12 BIS 48 MONATE

PHASE 3

Phase 3 dauert je nach Größe des Unternehmens: 48 bis 83 Tage.

Tandem-Termine mit Neukunden

Mit den Mitarbeitern des Auftraggebers werden sogenannte TANDEM-TERMINE mit Neukunden vereinbart. Diese Maßnahme dient zum „Coaching on the Job“. Der BROXUM-Vertriebsakteur übernimmt die Gesprächsführung mit dem Neukunden, der Vertriebsmitarbeiter des Auftraggebers unterstützt ihn in fachlichen Fragen. Umsatz-Potentiale werden ermittelt.

Akquise A- und B-Kunden

Durch die Analyse in der Phase 1 ermittelte Zielgruppe der A-Kunden, wird aus einer erstellten Datenbank des Auftraggebers, Termine für den Außendienst vereinbart. Des weiteren werden die im Vertriebskonzept bestimmten Aufenthaltsorte der A- und B-Kunden in die weitere Akquise aufgenommen. Kontakte werden aufgebaut und vereinbart.

Vertriebskonzept (Endfassung)

Die durch die Tandem-Besuche der potentiellen A und B-Kunden festgestellten Kundenbedürfnisse und Marktentwicklungen wird das Vertriebskonzept ergänzt und abgeschlossen.

Coaching

Nach jedem Tandem-Besuch wird mit dem Vertriebsmitarbeiter die Gesprächsführung des BROXUM-Vertriebsakteuers detailliert besprochen. Bei weiteren Neukundenterminen wird die Gesprächsführung auf den Vertriebsmitarbeiter des Auftraggebers übertragen.

Recruting intern

Bei steigendem Umsatz benötigt der Auftraggeber Vertriebsmitarbeiter. Hier recrutieren wir aus den Mitarbeitern des Auftraggebers aus verschiedenen Abteilungen die für den Außendienst geeignet erscheinen.

Recruting extern

Führt die interne Rekrutierungsmaßnahme nicht zum Erfolg, sucht BROXUM mit der Geschäftsleitung des Auftraggebers auf dem freien Arbeitsmarkt. Falls erforderlich betätigt sich BROXUM als Head-Hunter und wirbt Mitarbeiter von Wettbewerbern an.

Telemarketing Auftraggeber

Abschließende Ergänzung des Telefonkonzeptes mit den Erfahrungen aus der Neukunden-Akquise. Um die Terminvereinbaung für den zu rekrutierenden Außendienst auch nach Beendigung der Zusammenarbeit mit BROXUM weiterführen zu können, werden geeignete Mitarbeiter des Auftraggebers im Bereich Telemarketing rekrutiert oder auf dem freien Arbeitsmarkt gesucht. Diese erhalten eine umfassende Schulung und vereinbaren weiterhin Neu- und Bestandskundentermine für den Außendienst.

Prozesse

Beim Aufbau einer Vertriebsmannschaft werden benötigte Prozesse installiert. Hierzu gehört im Wesentlichen ein CRM-System.

Strukturen

Um eine erfolgreiche professionelle Präsentations- und Angebotsabgabe zu erreichen, werden notwendige Strukturen geschaffen. Die strukturellen Abläufe müssen in Standardfällen einen gewissen Automatismus erreichen und für die Geschäftsleitung nachvollziehbar sein.

AKTIVE VERTRIEBSDIENSTLEISTUNG.
LEISTUNGEN - AUSSENDIENST VORHANDEN

DAUER: 12 BIS 48 MONATE

Seminare

Um das Wissen und Können der Vertriebsmitarbeiter zu steigern um sich an neue Vorgehensweisen zu gewöhnen, werden parallel Seminare aus unserem umfangreichen Seminarprogramm durchgeführt. Hier einige Themen aus unserem Programm:

1. Funktionsweisen von Märkten im Wettbewerb
2. Kundenorientierung
3. Wettbewerbsfelder
4. Marktwissen
5. Marketing-Mix
6. Horizontaler-vertrikaler Wettbewerb
7. Strategie und Unternehmenspolitik
8. Bedarfsgerechte Angebotspräsentation
9. Vertriebsprozesse
10. Kaufentscheidende Faktoren
11. Branchen und Marktkonzepte

Workshops

Die in den Seminaren erworbenen Fähigkeiten und Vertändnisweisen ausbauen zu können, können Themen im DOING durch das „ERARBEITEN“ vertieft werden. Rollenspiele finden hier Anwendung. Schwierige Themen werden in einer Gruppe erarbeitet um das Verständnis zu neuen Vorgehensweisen zu vertiefen, einige Bespiele:

1. Kundenorientierung
2. Custemer Value
3. Psychographie
4. Gesprächsführung
5. Buying-Center
6. CRM-System
7. Unternehmensbeurteilung
8. Wettbewerbsfelder
9. Vertriebskompetenzentwicklung
10. Werbemittelgrundlagen
11. Der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen

Organisation

Um das Wissen und Können der Vertriebsmitarbeiter zu steigern, s

Qualitätsmanagement

xxx.

Leistungszeitraum

12 Monate (1 Jahr) bis 48 Monate (4 Jahre) zu je:

- 80* Tage / Jahr
- 96* Tage / Jahr
- 120* Tage / Jahr

*Regelprojekte

Jedes Kundenprojekt ist absolut individuell von der Vorgehensweise und des Leistungszeitraums. Die oben genannten Tage sind die Tage, in denen wir in der Regel unsere Ziele erreichen können. Je nach den Gegebenheiten und dem Anforderungsprofil können die Tage des Leistungszeitraums variieren.

Unsere aktiven Vertriebsdienstleistungs-Projekte laufen mindestens 12 Monate. Je nach Projektumfang und Anforderungsprofil arbeiten (ähnlich eines Mitarbeiters) wir in dem Unternehmen unserer Auftraggeber mindestens 2 Tage und höchstens 4 Tage pro Woche. In der Zeit der Schulferien werden verstärkt Schulungsmaßnahmen ergriffen.

VERTRIEB, IHRE SCHLÜSSELKOMPETENZ.
STÄRKEN SIE MIT UNS IHREN VERTRIEB

BROXUM bietet maßgeschneiderte Vertriebs- und Kommunikationsdienstleistungen für Ihren Erfolg. Zielorientiert, praxiserfahren und nachhaltig.

Lernen Sie uns persönlich kennen.

IHR ANSPRECHPARTER:
Visitenkarte

BROXUM Ltd. Gesellschaft für
Vertrieb & Unternehmenskommunikation
info@broxum.de | www.broxum.de

BROXUM

Konzept & Design: BROXMEDIA