



Akquisition Vertrieb Marketing

Akquisition – Door Opening

Die Aufgabe der **Akquisition** ist es, Kunden einzuwerben.

Das **Door Opening** unterstützt die Akquisition nachhaltig durch Nutzung präziser Markt- und Kundenkenntnisse inklusive deren Querverbindungen und Verflechtungen.

Es beruht ausschließlich auf persönlichen Kontakten und der Integration der CONSEDindustry in tief gefächerten Netzwerken.

Durch die Akquisition werden aktiv Kunden geworben.

Mit dem Door Opening werden, unter Nutzung von Netzwerken, gezielt potenzielle Kunden für den Vertrieb aufgeschlossen.

Marketing + Vertrieb

Es ist die Aufgabe des **Marketings**, Leads zu generieren.

Dazu beobachtet das Marketing den Markt,
betreibt Werbung, positioniert das Unternehmen am Markt,
weckt Bedarf, und fordert mögliche Kunden auf,
Lösungen nachzufragen.

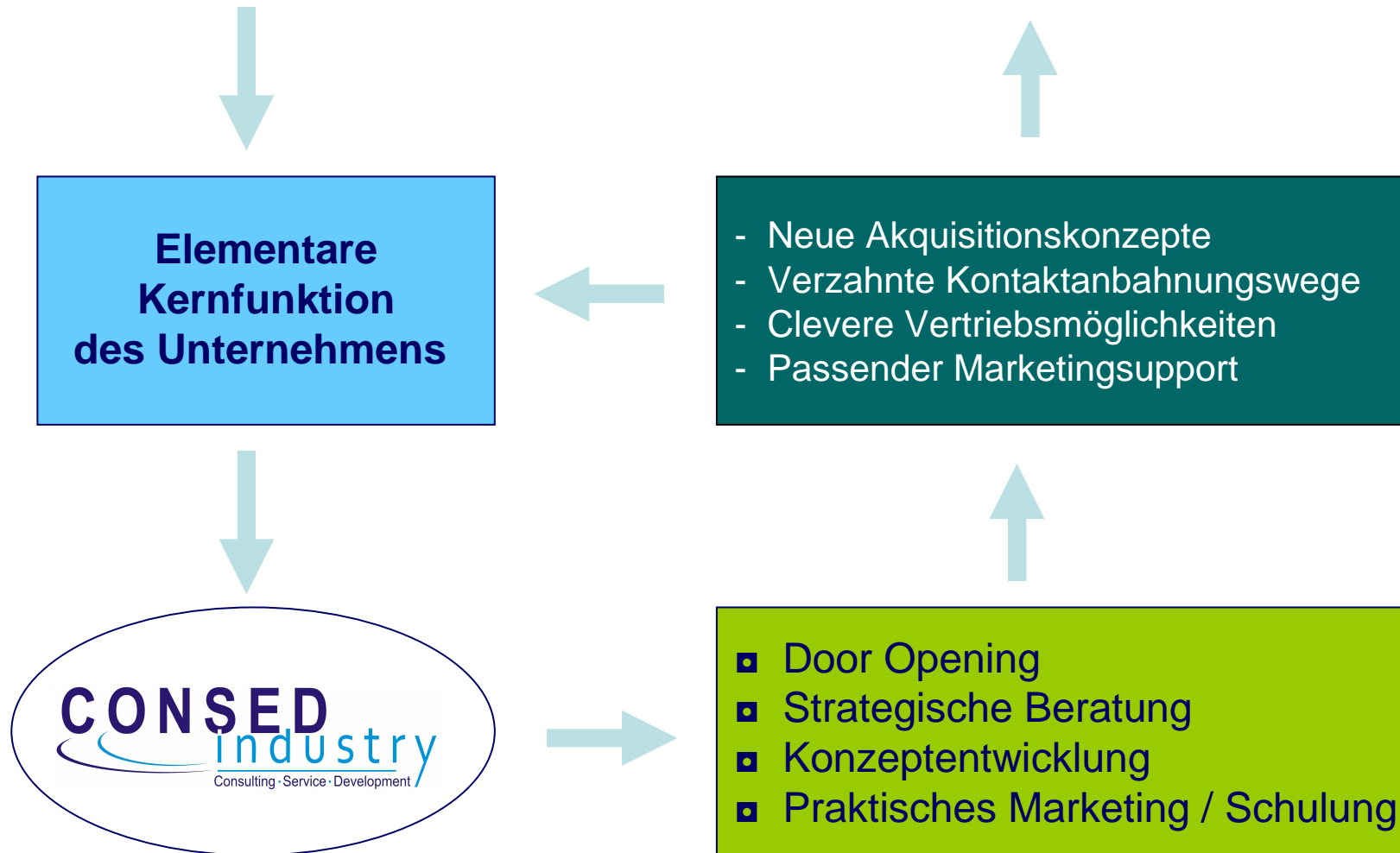
Das Marketing sorgt dafür, dass sich mögliche Kunden melden.

Die Aufgabe des **Vertriebs** ist es, aus Leads Kunden zu entwickeln.

Dazu führt der Vertrieb Lead-Besuche durch,
analysiert den Bedarf, entwirft Lösungen,
präsentiert dem Lead die Lösungen
und verhandelt Preise sowie Konditionen.

Der Vertrieb sorgt für die Vertragsunterschrift des Leads als Kunde.

Akquisition + Vertrieb + Marketing



CONSEDindustry

**Unterstützung
Unternehmen und
Konzernbereiche**

- Akquisition, Vertrieb und Marketing
- Einzelmaßnahme bis Großprojekt
- Kontaktaufbau durch Door Opening
- Unterstützung und Begleitung

Das Fundament:
Neue Wege
beschreiten !

Kompetenz - **Neues Denken**
Objektivität - **Neues Wissen**
Vertraulichkeit - **Neue Märkte**

Die besten Lehrmeister: **Erfahrung, Praxis und Markt.**

Konzeptentwicklung

Kein Konzept nützt,
wenn es nicht
ausgefeilt ist !

Ist der Ansatz richtig?
Wie war oder ist die Umsetzung?
Welche Erwartungen wurden erreicht?
Was und wie hat der Markt geantwortet?
Wurden die Ideen verstanden?

- Erarbeitung erforderlicher Vertriebs- und Marketingvoraussetzungen
- Entwicklung passender Vermarktungskonzepte
- Überprüfung der bisherigen Methoden im Vertrieb und Marketing

Ideen ausklügeln und gangbar machen

Kontaktanbahnung

Am Beginn eines jeden Auftrages oder Geschäftes steht der Erstkontakt !

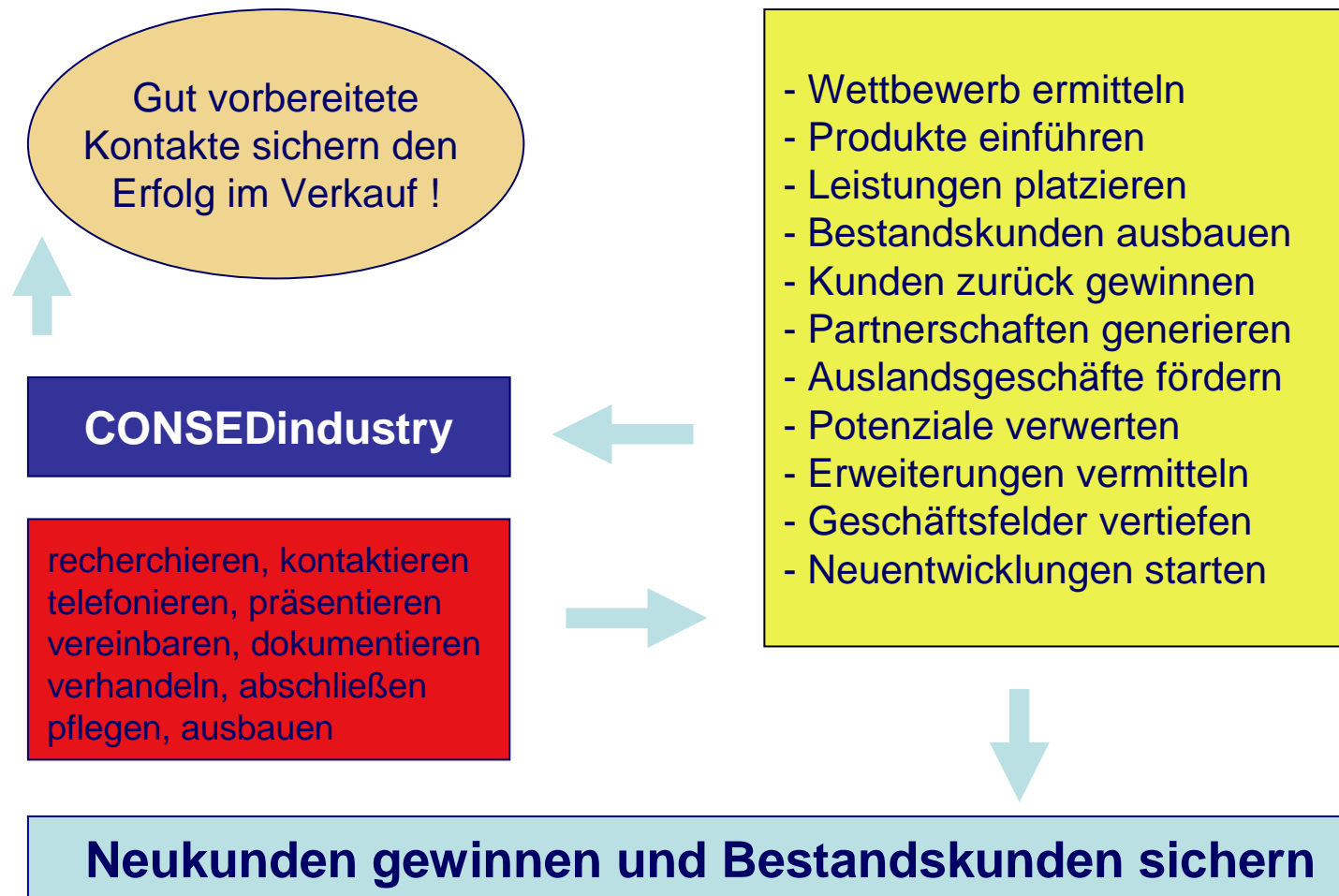
CONSEDindustry

- Kontakthanbahnung
- Door Opening
- Customization

- Branchen ermitteln
- Zielgruppen definieren
- Kontaktdaten beschaffen
- Zielpersonen recherchieren
- Querverbindungen aktivieren
- Ansprechpartner kontaktieren
- Gesprächsdialoge anstoßen
- Personen qualifizieren
- Nutzen signifikant kommunizieren
- Vorteile plastisch vermitteln
- Argumentationspfad aufbauen
- Bedarfe eruieren und verifizieren
- Entscheidungswege synchronisieren
- Intermediation garantieren
- Vertragsvorbereitung sichern

Interessenten finden und Geschäftschancen aufdecken

Vertriebsakquisition



Marketingsupport

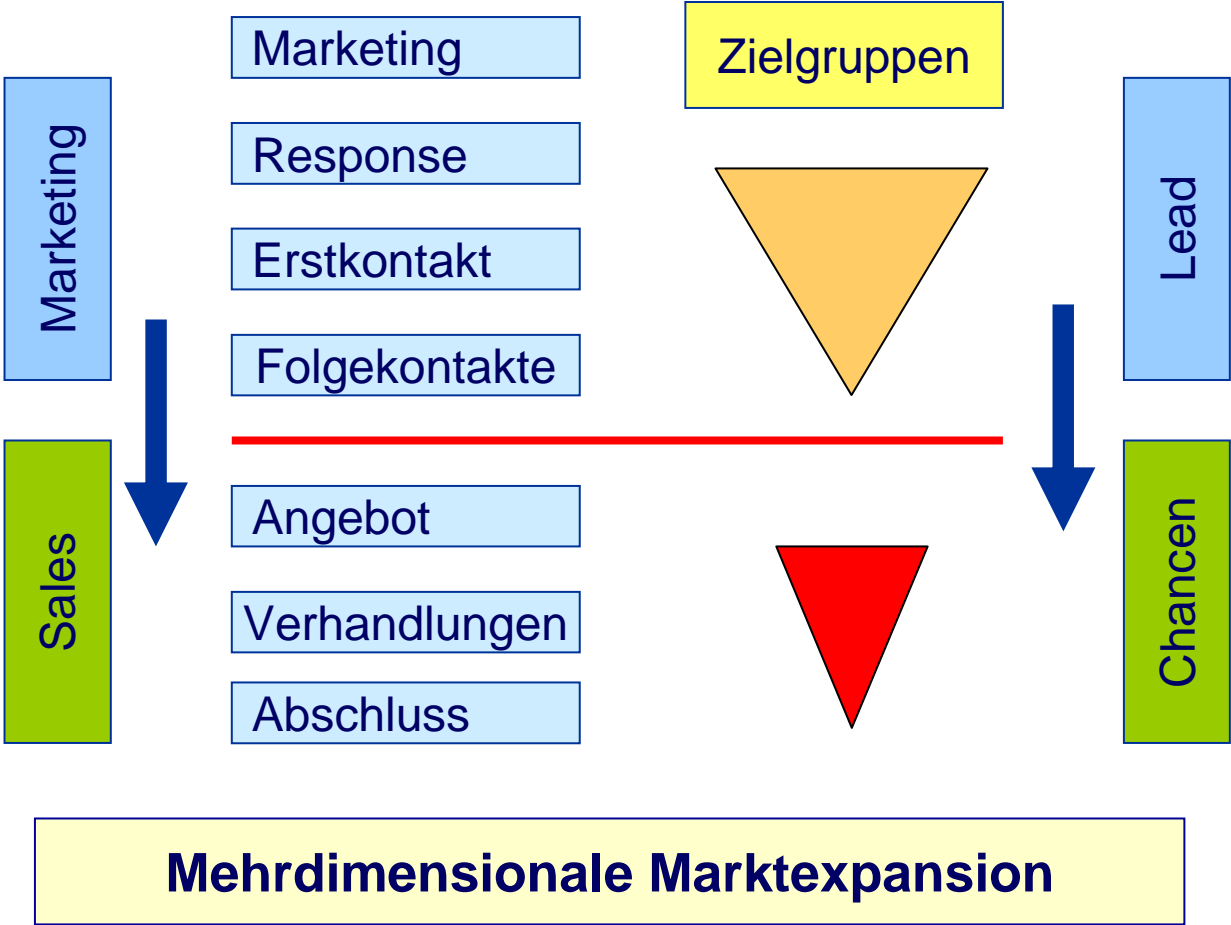
Nicht die Fülle der
Tools, der Mix ist
entscheidend !

**Instrumente
für aktives
Marketing**

Angebote optimieren, verbessern, konzentrieren
Kunden binden, kontaktieren, betreuen, segmentieren
Kontakte anbahnen, qualifizieren, verwalten, binden
Kooperationen generieren, forcieren, integrieren
Bedarf ermitteln, qualifizieren, ausbauen, entwickeln
Produkte vergleichen, Nutzen verbessern, ROI
Verkauf koordinieren, intensivieren, qualifizieren
Analyse Kundenzufriedenheit, Service, Wettbewerb
Ergebnisse Umsatz, Vertrieb, Kosten, Qualität
Betreuung Erreichbarkeit, Service, Information
Methoden Verkauf, Datenbank, Koordination
Personal Verhalten, Antworten, Motivation, Wissen

Werkzeuge zielgerichtet einsetzen

**Door Opening und Team Customizing
puscht komplette Lead-Phase**



Mehrdimensionale Marktexpansion

Qualität Door Opener
Qualität Verkaufsteam
Qualität Verkaufsprozesse
Marktzugang

Moderation Door Opener
After Sales Service
Qualität Support
Marktdurchdringung

Taktik Door Opening
Opportunity Management
Vertriebsstrategie
Marktexpansion



Leistung
von/vom:

- Team
- Unternehmen
- Bereiche
- Management
- Forschung
- Vertrieb
- Marketing
- Externe**

Decision Network Management



Influencing Chart (Entscheidungsnetz)

Fazit

Aspirations – Vertriebsmodell

Erarbeitung von Zukunftsmodellen in
Zusammenarbeit mit dem Kunden.

- Markterschließung als Teamaufgabe
- Gemeinsames Handeln und Taktik
- Gesamterfolg vor Einzelprovision
- Verfolgung langfristiger Visionen
- Strategische Paradigmen und Ziele
- Verlässliche Partnerschaften
- Miteinander von Management und Team
- Klare Fixierung gemeinsamer Werte
- Langfristig orientierte Zusammenarbeit
- Signifikante Marktdurchdringung

**Das Durchschnittliche gibt der Welt ihren Bestand,
das Außergewöhnliche ihren Wert.**

(Oscar Wilde 1854 - 1900)

CONSEDindustry

Vorparkstraße 2
D-03042 Cottbus



**STILLSTAND IST
ABSTURZ!**

Ansprechpartner:

Joachim Gaßmann

Fon: +49(0)355 2889400

Fax: +49(0)355 2889899

Mobil: +49(0)160 4742720

E-Mail: j.gassmann@consedindustry.de