

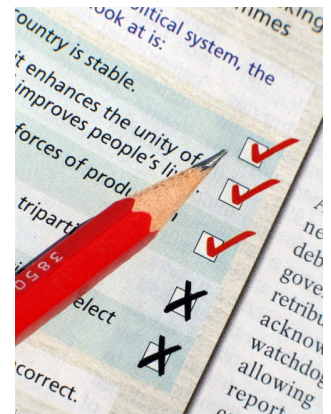
Vermarktung: Ja – Aber richtig!

Sie wollen mehr Ertrag, mehr Umsatz, mehr Kunden, mehr Vertriebseffizienz. Sie wollen sicher gehen, dass Ihre vertrieblichen Anstrengungen richtig ausgerichtet und effizient sind.



veCHECK - Der Vermarktungs-Check

Nur klare Strukturen bewirken saubere Ergebnisse, das ist unsere feste Überzeugung. Deshalb beleuchten wir nicht nur den Vertrieb, sondern alle für den Vertrieb relevanten Themen. Mit dem Vermarktungs-Check bieten wir Ihnen die Analyse Ihrer vertrieblichen Vorgehensweise und entwickeln daraus Vorschläge zur Optimierung.



Die Inhalte des Vermarktungs-Checks:

- **Interview / Situations-Workshop**
Beleuchtung der aktuellen Vermarktungssituation:
 - Ausgangslage
 - Unternehmens- oder Bereichs-Ziele
 - Unternehmensleistungen
 - Zielgruppe
 - Vermarktungswege
 - Persönliche Herausforderungen der Akteure
- **Ausarbeitung**
Analyse-Arbeit incl. Dokumentation des Ergebnisses mit Darstellung von Potenzialen und Schwächen, Ansätzen und Vorschlägen zur Optimierung.
- **Ergebnis-Besprechung**
Aufzeigen der Möglichkeiten und konkreten Maßnahmen, um die erkannten Herausforderungen zu meistern.
Präsentation, Erläuterung und Diskussion der Ansätze und Vorschläge.

Ihr Ergebnis:

Der Vermarktungs-Check liefert eine hilfreiche Entscheidungs-Grundlage für die Realisierung konkreter Maßnahmen

- zur besseren Nutzung Ihres Kundenpotenzials
- zur Erschließung neuer Märkte
- für eine höhere Kundenzufriedenheit
- zur Reduzierung von Vertriebs-Prozess-Kosten
- oder für die Einführung eines neuen Produktes

Kosten: 1.850 € zzgl. MwSt. und Reisekosten

(im Raum Karlsruhe / Baden-Baden werden keine Reisekosten berechnet)

Unter Umständen können unsere Leistungen subventioniert werden (Bund, Land oder EU). Subventions-Quote: bis 50%.