

Business Development & Vertrieb

Business Development und Vertrieb sind zwei eng miteinander verbundene Funktionen, die darauf abzielen, das Wachstum und den Erfolg eines Unternehmens voranzutreiben. Demzufolge bearbeiten wir mit dem Kunden das Projekt im ganzheitlichen Ansatz, damit die zukünftige Vertriebsausrichtung und in Verbindung mit dem aktuellen Vertriebsstatus, erfolgreich ausgebaut wird. Langjährige Erfahrung im Aufbau von Märkten in der DACH-Region und Europa garantieren eine erfolgreiche Umsetzung mit der folgenden Vorgehensweise:

1. Marktanalyse und Zieldefinition:

- Gründliche Marktanalyse durchführen, aktuelle Trends, Wettbewerber, Kundenbedürfnisse und Potenziale verstehen.
- Klare Ziele für das Business Development und den Vertrieb definieren, z. B. Umsatzsteigerung, Kundenakquise, Markterweiterung, Branchenerweiterung etc.

2. Strategieentwicklung:

- Umfassende Business- und Vertriebsstrategie entwickeln, die auf den identifizierten Marktchancen und Zielen basiert.
- Definition der Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile (USP), um sich von anderen Unternehmen abzuheben.
- Potenzielle Zielkunden in Verbindung mit einer Segmentierungsstrategie definieren, damit Ressourcen effektiv eingesetzt werden.

3. Geschäftspartnerschaften und Netzwerkaufbau:

- Identifikation von potenziellen strategischen Partnerschaften, Joint Ventures oder Vertriebskooperationen mit Distributoren, um den Vertrieb auszuweiten.
- Implementierung und kontinuierlicher Auf- und Ausbau eines starken Netzwerks von Kontakten, Branchenverbänden und Experten sowie Meinungsführern, um Chancen zu erkennen den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu steigern.

4. Produkt- und Serviceentwicklung:

- Prüfung und sicherstellen, dass das Produkt-Portfolio und Dienstleistungen den Bedürfnissen und Anforderungen der Kunden und Geschäftspartnern entsprechen sowie ganzheitlich entwickelt werden.
- Kontinuierliche Sicherstellung der Innovations- und Verbesserungsprozessen, damit Wettbewerbsfähigkeit erhalten bleibt und Neukunden-Gewinnung stetig wächst.

5. Vertriebs- und Marketingaktivitäten:

- Vertriebs- und Marketingplan erstellen, verschiedene Kanäle und Taktiken einbinden, um potenzielle Kunden anzusprechen und Verkäufe/Absatz zu generieren.
- Auf- und Ausbau digitaler Marketingstrategien wie Social Media, Suchmaschinenoptimierung, Content-Marketing und E-Mail-Marketing, um die Reichweite zu erhöhen.
- Kontinuierliches Training und Schulung Auf- und Ausbau des Vertriebsteams, mit den Fähigkeiten und Kenntnissen der Firmen- und Vertriebskultur auszustatten, damit Kunden langfristig gewonnen und gebunden werden.

6. Kundenbeziehungsmanagement:

- Bauen Sie langfristige Beziehungen zu Ihren Kunden auf, indem Sie ihnen einen exzellenten Kundenservice bieten.
- Wenn nicht vorhanden ist das Implementieren eines Customer Relationship Management (CRM)-Systems, um Kundeninformationen zu verfolgen, ihre Bedürfnisse zu verstehen und personalisierte Angebote zu erstellen, von grösster Bedeutung.

7. Messung und Verbesserung:

- Leistungskennzahlen (KPIs) klar festlegen und bei Bedarf anpassen, um den Erfolg im Business Development- und den Vertriebsaktivitäten zu messen.
- Regelmässige Analyse der KPI-Ergebnisse, Schwachstellen identifizieren und mögliche Massnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung einleiten.