

BUSINESS MAKER

KUNDEN GANZ GEWINNEN



Management Summary

Im Juli 2011 wurde von BUSINESS MAKER eine Vertriebs-Benchmark-Studie durchgeführt. Es wurden 500 Personen – Geschäftsführer, Vertriebs- und Marketing-Leiter – aus den Branchen IT, Beratung und Investitionsgüterindustrie befragt.



- 43% richten Ihre Vertriebsstrategien NICHT an aktuellen Marktbedürfnissen aus
- 66% kennen NICHT die Kontaktdaten der Personen ihres „buying-centers“
- 50% würdigen NICHT die B-Leads in ihrer Pipeline
- 50% erhöhen NICHT den Wert ihrer Produkte&Services, sondern ziehen die Kostenschraube an

Mit folgenden Fragen sind Sie bei uns richtig

- ⊙ Unsere Produkte und Preise sind wettbewerbsfähig. Wir haben auch gute **Vertriebsmitarbeiter**. Trotzdem verkaufen wir nicht so gut wie erwartet. Was läuft falsch?
- ⊙ Mit der Einführung unseres neuen Angebotes sollte natürlich auch der Umsatz steigen, doch die Auftragseingänge blieben aus. Hatten wir die falsche **Positionierung** oder stimmte die ausgewählte **Zielgruppe** nicht?
- ⊙ Sind alle **Marketingmaßnahmen** so umgesetzt, daß sie Umsätze bringen? Wenn nicht, woran hakt es?
- ⊙ Setzt unser Vertrieb da auf, wo unser Marketing Maßnahmen umgesetzt hat?
- ⊙ Kann ich neben den Arbeiten der Werbeagentur nicht auch andere Standard-Leistungen als Service vergeben?
- ⊙ Stimmt die Qualität unserer Adress-Datenbank und nutzen wir Kontakte effizient?



BUSINESS MAKER schafft Fakten



Ergebnisse 2011

7.95 Mio. € aufgebaute Vertriebspipeline

2000 qualifizierte Vertriebskontakte

130 gewonnene Neukunden

11 erfolgreiche Vertriebskampagnen

BUSINESS MAKER

- ⊙ stellt die richtige Verzahnung von Marketing und Vertrieb für erfolgreiches Verkaufen sicher
- ⊙ verknüpft Ihre Produkte & Dienstleistungen mit lukrativen Märkten
- ⊙ zeigt Ihren Märkten, was Ihre Produkte & Dienstleistungen Wert sind
- ⊙ formuliert für Sie eine werthaltige Kundenansprache für erfolgreiches Neugeschäft
- ⊙ macht Ihre Leistungen & Kompetenzen für lukrative Märkte verständlich und attraktiv
- ⊙ übersetzt die Neukundenansprache in professionelle Sales-Kits
- ⊙ baut Ihre Pipeline – Ihre Kundeninteressenten – auf

BUSINESS MAKER - Leistungen und Services



BUSINESS MAKER - VVV für mehr Erfolg in Vermarktung – Vertrieb - Verkauf



BUSINESS MAKER

- ... hat mehr als 20 Jahre Branchenkenntnisse in IT, Dienstleitung und Investitionsgüterindustrie
- ... ist Experte in der wirkungsvollen Verzahnung von Vermarktung und Vertrieb
- ... verfügt über erstklassige Marktzugänge, da das Management über 10 Jahre als Marketing- und Vertriebsleiter verantwortlich zeichneten
- ... besitzt umfassende Kundenkontakte aufgrund der DACH-weiten Vertriebsverantwortungen
- ... sichert durch seine Erfahrungen Vertriebs-ergebnisse systematisch ab
- ... unterstützt Kunden erfolgreich zu wachsen



Sprechen Sie uns an!

Kundenzitat

„Bei der Projektbesprechung hat mir am besten gefallen, daß Vermarktungs- und Vertriebskompetenz an einem Tisch sitzt und mir die Durchgängigkeit aller Vorschläge sofort klar wurde.“

INFO@BUSINESS-MAKER.DE

