

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesteerei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. Vertrieb.
Wir machen das.

STRATEGIE

Entwicklung der Vertriebsstrategie

IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie möchten eine Vertriebsorganisation aufbauen oder Ihre Vertriebsstrategie neu ausrichten, um auf Marktveränderungen im B2B-Umfeld vorbereitet zu sein? Eine effektive Vertriebsorganisation und zielführende Vertriebskanäle aufbauen, um absatzstarke Vertriebsmaßnahmen zu entwickeln und umzusetzen?

Dann sind Sie hier richtig: Die Kür erfolgt im Vertrieb. Denn Ihr Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft. Punkt. Denn am Ende zählt, was in der Kasse ist. Vertrauen Sie auf unsere Vertriebskompetenz. Wir machen das.

UNSERE LÖSUNG

- » Definition der Vertriebsziele und Zielgruppen
- » Definition der Vertriebswege und Absatzkanäle (z.B. Direktvertrieb, Partnervertrieb, Online)
- » Definition der Vertriebsorganisation, Vertriebsstrukturen und Prozesse
- » Erfassung der erforderlichen Vertriebskompetenzen
- » Definition der vertrieblichen Systeme (z.B. CRM)
- » Planung und Umsetzung der vertrieblichen Maßnahmen
- » Vertriebscontrolling

IHR NUTZEN

- » Methodisch fundierte, faktenbasierte Entwicklung und Umsetzung Ihrer Vertriebsstrategie
- » Mit der passenden Vertriebsstrategie sind Sie auf Veränderungen im B2B-Bereich jederzeit vorbereitet und können adäquate und effektive Maßnahmen einleiten
- » Ihre Vertriebsstrategie sorgt dafür, dass Controlling und Produktion Hand in Hand agieren, in dem der Absatz an Ihre Finanzen sowie Ihre Ressourcen angepasst ist
- » Die strategische Vertriebsplanung gewährleistet, dass Ihre Produkte und Dienstleistungen auf bestmöglichem Wert die anvisierten Zielgruppen erreichen
- » Mit einer substanzhaltigen Vertriebsstrategie setzen Sie Maßnahmen zielgenau um und heben maximal mögliche Umsatzpotenziale
- » Ihre Vertriebsplanung stellt sicher, dass Sie langfristig effizienter, personal- und kostensparender vertrieblich agieren