

m²m – „Quick-Check“ Vertrieb – Start-up

1. Vorgehensweisen und Zielsetzungen des Workshops

- Erhebung Status Vertrieb
- Entwicklung eines konkreten Maßnahmenplans zum Vertriebsstart

2. Inhalte der im Workshop behandelten Themengebiete

- Produkte
 - ❖ Leistungsspektrum: Produkte, Lösungen und kundenspezifische Konzeptionen
 - ❖ Argumentationslinien, Zahlen und Fakten, ROI, USP
 - ❖ Anwendungsformen
- Märkte
 - ❖ Zielmärkte und Zielkunden (Branchen / Gebiete)
 - ❖ Marktzugänge (bestehende und neu zu entwickelnde)
- Marketing
 - ❖ Preis-/ Angebotsgestaltung
 - ❖ Übersicht: welche Marketing-Instrumente werden zum Vertriebsstart benötigt
 - ❖ Verkaufsunterlagen (Print und pdf)
 - ❖ Internet (Auftritt und Google Suche)
 - ❖ PR und POS-Aktionen (insbesondere Messeauftritte, Marketingaktionen)
 - ❖ Service Organisation / After Sales – in Verbindung mit Kundenbetreuung, Akquise von Folgeaufträgen
- Vertriebsmodell
 - ❖ Vertriebsmodelle (direkter Vertrieb – indirekter Vertrieb – Netzwerkvertrieb / Abstimmung) - abgestimmt auf das Geschäftsmodell
 - ❖ Design Vertriebsprozess (Neukunden und Bestandskunden)
 - ❖ Erstausrüstung Arbeits- und Kommunikationsmittel (Unterlagen, Verkaufsinformationen, Kontaktmanagementsystem)
- Entwicklung des Maßnahmenplans
 - ❖ Aufstellen der notwendigen Arbeiten in priorisierter Reihenfolge zur strukturierten Vorgehensweise beim Vertriebsstart

3. Organisation

Der Workshop „Quick-Check Vertrieb Start-up“ kann vor Ort beim Kunden oder in den Büros der m2m stattfinden.

Der Zeitrahmen des Workshops beträgt einen halben Tag (5 Stunden).

Arbeitsmittel: Flipchart, Beamer;

4. Leistungsumfang

Der Leistungsumfang des Workshops „Quick-Check Vertrieb Start-up“ umfasst: Durchführung und Nachbearbeitung (Erstellung eines kurzen Workshop-Berichts sowie eines Maßnahmenplans).

5. Kosten

Der Workshop „Quick-Check Vertrieb Start-up“ kostet pauschal € 570,-- zzgl. der jeweils gültigen Mehrwertsteuer sowie der Reisekosten.

Dieser Workshop richtet sich gezielt an junge Unternehmen, deren Fokus in der Regel auf der (technischen) Entwicklung Ihrer Produkte und Dienstleistungen liegt, nicht jedoch auf deren Vermarktung und die mit einem – zeitlich und monetär – überschaubaren Aufwand einen Überblick über die Möglichkeiten im Vertrieb Ihres Produktes erhalten wollen – und erste Vorschläge zum Vertriebsstart.

Lassen Sie sich beim Markteintritt von Profis unterstützen!

Weitere Informationen:

www.m2m-gmbh.com

Kontakt:

market-2-markets Vertriebs- Ges.m.b.H.

Tony Neiss

Telefon: +49-89-393907

Mobil: +49-175-4383151

Mail: neiss@m2m-gmbh.com