

Vertrieb: Das Königskonzept

Das Prinzip:

Nur abteilungsübergreifend denkende und agierende Unternehmen arbeiten erfolgreich. Dies zeigt schon die starke Durchdringung moderner Unternehmen mit ERP-Systemen. Diese Systeme wie z.B. SAP verbinden die verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens zu einer effektiven und schlagkräftigen Einheit.

Was aber für die IT Landschaft gilt, gilt umso mehr für die Menschen im Unternehmen untereinander und besonders im Außenverhältnis mit Lieferanten und Kunden. Das Königskonzept umfasst darum die Bereiche Vertrieb, Vertriebsorganisation und Marketing, denn diese Abteilungen arbeiten nur dann erfolgreich, wenn sie es miteinander tun.

Die Problemstellung

Haben Sie vielleicht eine gut funktionierende Verkaufsmannschaft, die immer wieder von bürokratischen Abläufen im Unternehmen gehemmt wird?
Oder ein tolles Mitarbeiterteam, das aber die Begeisterung für das eigene Unternehmen nicht in Verkaufs- oder Unternehmenserfolge umsetzen kann?
Oder Kundenanfragen im Haus, die nicht bearbeitet werden können, weil die organisatorischen Voraussetzungen nicht stimmen oder die Aktionen nicht mit dem Vertrieb abgestimmt sind?

Oder interessieren Sie sich für Ziele und Zielmärkte mit Ideen und Maßnahmen, um Ihr Unternehmen nach vorn zu bringen?

Die Problemlösung

Wenn Sie Ihr Unternehmen nach vorn bringen wollen, gehört zu den neuen Ideen, die Sie entwickeln oder entwickeln lassen, auch die Abstimmung dieser Komponenten.

Königskonzept baut auf Ihren Zielen und Zielmärkten auf. Es nutzt dazu eine Eigenschaft des Inhabers Helmut König: „Wenn ich eine Unternehmenssituation geschildert bekomme, fängt mein Kopf automatisch an, Absatzmöglichkeiten zu finden, unabhängig davon, ob ich für das Unternehmen arbeite oder nicht. Wenn Sie das mal probieren wollen: Der erste Schuss ist immer kostenlos aber meistens nicht umsonst.“

Die Projektbeschreibung:

Nach einem Vorgespräch erstellt Königskonzzept schriftlich eine Zielbeschreibung, damit das Vertriebsziel eindeutig definiert ist.

Anschließend nimmt ein Mitarbeiter von Königskonzzept in einem eintägigen Workshop mit den verantwortlichen Mitarbeitern Ihres Unternehmens die Unternehmensstruktur, Visionen, Problemstellungen und Wissen über die zu erobernden Märkte auf.

In den nächsten 4 Wochen entwickelt Königskonzzept nun ein Maßnahmenpaket, das normalerweise als 12-Monatsplan Aktionen und Ideen aus den Bereichen Organisation, Vertrieb und Marketing enthält. Der Plan ist so strukturiert, dass er von Jahr zu Jahr übertragen, ergänzt oder geändert werden kann. Er enthält Kontrollmechanismen, um den Erfolg nachvollziehen zu können.

Das Paket wird in einem zweiten eintägigen Workshop vorgestellt und diskutiert. Der Kunde hat anschließend die Wahl, das Paket selbst oder mit der Hilfe von Königskonzzept umzusetzen.

Der Aufwand

Der Aufwand seitens Königskonzzept ist überschaubar; neben den beiden Workshops werden für die Erstellung des Maßnahmenpaketes 4 Manntage in Rechnung gestellt. Der Gesamtaufwand einschließlich des zweiten Workshops liegt so bei 6 Tagen, dazu kommen die Reisekosten.

Der Erfolg

Sie erhalten ein Maßnahmenpaket, um Ihre Ziele zu verwirklichen. Das Paket ist abteilungsübergreifend aufgebaut mit dem Resultat eines von Ihnen definiertes Vertriebszieles. Sie behalten zu jederzeit die Fäden in der Hand und bestimmen, was Sie wann mit wem machen möchten, um Ihr Ziel zu erreichen. Königskonzzept liefert das Werkzeug dazu.

Wir wünschen Ihnen mit diesem Maßnahmenpaket viel Erfolg und denken Sie daran: „Der erste Schuss bei Königskonzzept ist immer kostenlos aber meistens nicht umsonst“