

Cross-Selling

Presstext PC/2012/11

Erfurt/Neu-Ulm. Immer mehr Unternehmen senken ihre Kosten im Direktvertrieb (Erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen) um bis zu 80 %

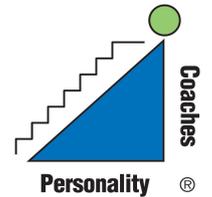
Nachdem seit vielen Jahren Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen hauptsächlich den Produktionsbereich betroffen haben, entdecken nun immer mehr Unternehmen das hohe Einsparpotential im bisher meist verschonten Verkaufsbereich.

Nach einer von uns durchgeführten Untersuchung in Deutschland im Jahre 2011 denken mehr als 2/3 der befragten Unternehmen über Kosteneinsparungen im Direktvertrieb für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen nach, ohne dabei die wichtige Aufgabe der Neukundengewinnung aus den Augen zu verlieren.

Mit einer modernen „Mietverkaufsorganisation“ lassen sich nicht nur Kosten sparen, sondern auch die Effektivität und Produktivität des gesamten Verkaufsprozesses dank ergänzender Zielgruppen und Branchen deutlich steigern. So kann bereits ein Außendienstmitarbeiter unserer Mietverkaufsorganisation ab monatlich 1.000,- € Fixum zzgl. geringer Provision und Aufwandspauschale Ihre erklärungsbedürftigen Produkte und Dienstleistungen im Direktvertrieb an Ihre Kunden verkaufen. Oder Sie überlassen uns die richtige Auswahl unserer persönlichen Kontakte zu über 10.000 Entscheidern im Bereich der Geschäftsleitung, Einkauf, Produktion, Personalwesen, Lagerhaltung, Logistik und Verkauf. Durch diese direkten Kontakte ermöglichen wir Ihnen die zeit- und kostenintensive Neuakquise und sind damit schneller in den eigentlich wichtigen Verkaufsgesprächen.

Zudem bieten sich durch den sogenannten „Warenkorb“ dieses Außendienstmitarbeiters auch gleichzeitig Möglichkeiten eines begrenzten Markt- oder Verkaufsgebietstests für den zeitlich befristeten Auf- oder Ausbau Ihres Verkaufes an.

Sie erhalten so kombiniert die Vorteile eines Reisenden (z.B. tagtäglicher Einsatz bei Ihrem Kunden vor Ort) kombiniert mit den Vorteilen eines Handelsvertreters (unternehmerische Eigeninitiative und den Erfolgswillen). Sie verzichten aber somit auch auf die Nachteile eines Reisenden (die langfristige „Branchen- oder Zielgruppenblindheit“, die hohen monatliche Fixkosten von über 5.000,- € inkl. Ausstattung und Sozialversicherungsbeiträge) und die zunächst nicht



sichtbaren Nachteile des Handelsvertreters (mangelnder tagtäglicher Einsatz bei erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen, die dadurch zu Tage tretenden Umsatzschwankungen und die erheblichen Folgekosten im fünf- bis sechsstelligen Bereich beim Ausscheiden).

Damit erreichen wir im Geschäftskundenbereich (B2B) jede Art und Größe von Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen.

Unsere Auftraggeber kamen bisher aus den Bereichen Photovoltaik, Wind- und Wasserenergieerzeugung, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Metall-, Elektro- und Softwareindustrie, der Medizin-, Elektro-, Steuerungs- und Regeltechnik sowie allen anderen Branchen mit hoch erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen, deren Beratungs- und Verkaufsgespräche sich bis zu einem Jahr hinziehen können.

Möchten Sie mehr über diese moderne, preiswerte und flexible Art einer Mietverkaufsorganisation erfahren?

Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme unter cross-selling@personalitycoaches.de.

Erfurt/Neu-Ulm, Winter 2012