

Marketing und Vertrieb - Neukundengewinnung

Jeder Unternehmer benötigt neue Kunden - auf alte zu vertrauen ist zwar gut, wichtig, und preiswerter, als neue ausfindig zu machen. Aber um Wachstum zu generieren bzw. auch gefeit dagegen zu sein, dass ggfs. ein alter Kunde doch mal abspringt, wirtschaftliche Indikatoren in bestimmten Regionen schwächer werden, oder einfach weil ein Kunde aufhört zu existieren, benötigt man eine ausgefeilte Vorgehensweise.

Diese Neukundengewinnung sollte deshalb idealerweise strategisch ablaufen und in einen Marketingplan eingebaut sein.

Ein mögliches Vorgehen kann man kurz wie folgt skizzieren:

Basierend auf einer groben Voranalyse (d. h. wer ist unsere Zielgruppe - heute und morgen, Inland und Ausland -, welcher Wettbewerber ist bisher dort am Zug und wo sind unsere Stärken) kommt man zur feineren Untergliederung (z. B: entsprechen unsere Produkte den Bedürfnissen des jeweiligen Kunden tatsächlich, oder was muss ggfs geändert werden bzw. wie ist die Verhandlungsmacht des Kunden oder welches Wachstumspotentiale können wir mit neuen Kunden erreichen).

Dies führt weiter zur Zielsetzung für das Akquisitions-/Kontaktvorgehen (was wollen wir speziell erreichen, welche Art von Kampagne führen wir durch, Art der Kontaktaufnahme - Vertreter, Kooperationspartner, mail, usw.) und zur Auswahl der Akquisitionsstrategien (wer soll als erstes angesprochen werden, welches Adressenmaterial können man für eine erfolgversprechende Kampagne am besten einsetzen, usw.)

Eine strategische Vorgehensweise empfiehlt sich deshalb - und eben auch die Einbindung in einen unternehmensübergreifenden Marketingplan -, weil diese über die Rückkoppelung der verschiedensten Informationen erlaubt die Vorgehensweise pro Marktsegment/Zielgruppe anzupassen und so mittelfristig den Erfolg zu vergrößern.

Kontakt:

Michael Richter - Internationale Marketing- und Vertriebsberatung - befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit der Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen Gebrauchsgüter auf allen 5 Kontinenten - seit 1991 als selbständiger Marketingberater, insbesondere für KMU

Michael Richter

Drehergässle 5

88499 Daugendorf/Deutschland

<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/> = Marketing

<http://www.internationales-marketingkonzept.de> = Ländererfahrungen

michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de

Tel. 07371-93210, Fax 07373-93217

Diese Seite kommt von

<http://www.firmenpresse.de>

Die URL für diese Seite ist:

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo23330.html>