



KMU-Schlüssel für Umsatzsteigerung - B2B-Sales-as-a-Service

Gerade die Kleinunternehmer und der Mittelstand (KMU) in Deutschland sind Entwicklungsschmieden für tolle Ideen und neue Produkte. Mit neuen Produkten und in neuen Märkten soll mehr Umsatz erzielt und nachhaltiges Wachstum generiert werden, denn das sichert Arbeitsplätze. Nur sind die Chancen und Potenziale auf alten Pfaden meist nicht so groß. In der Gewinnung neuer Kunden und der Erschließung neuer Märkte sind die Kapazitäten und Erfahrungen in KMU meist nicht so ausgeprägt, was an der Zentrierung um Produktions- und Entwicklungskompetenzen liegt. Außerdem kostet es Zeit und Geld zusätzliche Kapazitäten aufzubauen oder das Kerngeschäft wird kanibalisiert. Wie also kommt ein deutscher Kleinunternehmer oder der deutsche Mittelstand günstig und zügig an neue Kunden, in neue Märkte und erreicht eine signifikante Umsatzsteigerung?

Der Zugang zu neuen Kunden und neuen Märkten setzt im ersten Schritt die Identifikation voraus, was durch eine gute Marktforschung zügig gemacht ist. Eine gute Vertriebsstrategie, das passende Business Development, das Antesten, Priorisieren, die professionelle Umsetzung und das Vertriebscontrolling zur Optimierung folgt fast automatisch. Theoretisch ganz einfach, wenn man die notwendigen Kapazitäten und Erfahrungen verfügbar hat.

Der Schlüssel zu nachhaltiger Umsatzsteigerung und neuen Kunden liegt in einer ganzheitlichen Dienstleistung, die bedarfsgerecht und damit skalierbar abrufbar ist. Mit B2B-Sales-as-a-Service können Kleinunternehmer und der Mittelstand heute auf eine solche integrierte, ganzheitliche Dienstleistung zur Markterschließung zu einem leistungsorientierten Preis zugreifen. Darunter wird kein Callcenter verstanden. Gerade im B2B Business sind Vertriebsstrategie, Business Development, Leadgeneration, zügige Markterschließung, Kundenbetreuung (CRM) und Vertriebscontrolling erfolgsentscheidend. So wird auch die vor Ort Kundenbetreuung und Präsentation übernommen. Damit bietet B2B-Sales-as-a-Service heute den Baustein oder das fehlende Puzzleteil, damit Unternehmen nicht ihr Kerngeschäft kanibalisieren, während sie sich auf neue Pfade begeben.

Wesentlicher Mehrwert im Outsourcing an B2B-Sales-as-a-Service ist die Zeitersparnis durch Einkauf von Vertriebsstrategie und Umsetzung. Professionelle Markteinführung und -durchdringung erbringen zeitnahen Umsatz und einen guten Vorlauf. Nach erfolgreicher Markterschließung oder Markteinführung neuer Produkte und dem Erreichen kritischer Umsatzgrößen wird zum Ende der Dienstleistung die geschaffene Struktur reibungslos in das Unternehmen integriert. Durch die Umsatzsteigerung ist das Projekt dann idealerweise bereits selbsttragend. Soll in diesem Schritt eine neue Vertriebsabteilung aufgebaut werden, können die zusätzlichen Mitarbeiter bereits zum Ende der Projektphase rekrutiert und eingearbeitet werden. Damit sinkt nochmals das finanzielle Risiko für das Unternehmen und es wird eine gesamte Vertriebsstruktur integriert.

Dienstleister, wie die Crystal Clear Consulting GmbH, Berlin, stellen diese ganzheitliche, skalierbare Lösung für eine zügige Markteinführung und -durchdringung bereit. Mit einem Team das in Norddeutschland, dem Großraum Berlin und dem Rhein-Main-Gebiet präsent ist, können weite Gebiete Deutschlands abgedeckt werden. Jedes Teammitglied verfügt über mindestens 10 Jahre Erfahrung in unterschiedlichen B2B-Märkten. Mit Sprachkompetenzen und Erfahrungen aus vielen Ländern und mehreren Kontinenten können auch Internationalisierungen für den deutschen Mittelstand erfolgreich durchgeführt werden.

Durch leistungsorientierte Honorierung werden so gemeinsam Werte und neue Arbeitsplätze geschaffen.

Berlin, den 29.07.2011

