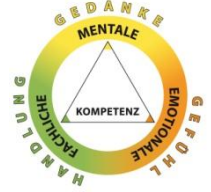


SalesProfit-Methode

Erfolg durch  fachliche Kompetenz

Neue Vertriebswege, Effizienz im Vertrieb, mehr Gewinn!



„Der Vertrieb macht
Unternehmen erfolgreich,
nicht die Produkte.“

Lee Iacocca

VERTRIEBS - OPTIMIERUNG

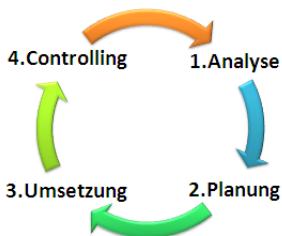
FACHLICHE KOMPETENZ - VERTRIEB

Gemeinsam mit Experten aus der Wirtschaft unterstützen wir mittlere bis große Unternehmen in der nachhaltigen (St. Galler Management-Modell) und **qualitativen Vertriebsentwicklung**.

Unser Ziel ist, den Vertrieb in Ihrem Unternehmen zum Erfolg zu führen, zu eigenverantwortlichen Denken und Handeln zu motivieren und durch Analyse, Strategie und Planung, sowie Umsetzung von Maßnahmen mehr Ertrag zu erzielen. Nicht mehr Umsatz, sondern mehr Gewinn ist das Ziel!

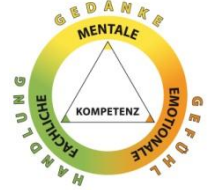
Unser Team arbeitet für Ihren Erfolg!

Sales – Profit - Methode



SalesProfit-Methode

Erfolg durch fachliche Kompetenz



Neue Vertriebswege, Effizienz im Vertrieb, mehr Gewinn!

Analyse

Ziel: Klärung der Ist-Situation um mögliche Vertriebspotenziale zu erkennen

- Potenziale Geschäfts- und Geschäftsfeld-Entwicklung
- Ertragstreiber-Analyse
- Potentialanalyse Vertriebs -MitarbeiterIn

Planung

Ziel: Konzepterstellung, marktorientierte Organisation, detaillierte Umsetzungsplanung

- Re-Positionierung des Unternehmens in alten und neuen Märkten
- Ertragsorientierte Marketing- & Vertriebsstrategie (Quick Money und nachhaltige Geschäftsentwicklung)
- Ziele-Planung Marketing & Vertrieb (Kenn- und Schlagzahlen, Balances Scorecard, Marketing & Vertriebscockpit)
- Jahresplan Marketing & Sales

Umsetzung

Ziel: Vertriebsunterstützung durch verkaufsfördernde Maßnahmen

- Jahresplan Marketing & Sales
- Interner oder externer Vertrieb, Interims-Management
Datenmanagement (Migration CRM, Vertriebs-Controlling & Routenplanung,...)
- Trainings, Vertriebs-Coaching, Begleitung bei Kundenterminen
- Telemarketing
- Marketing & Kommunikation (innen & außen)
- Recruiting & Coaching neuer Sales-MitarbeiterInnen
- POS (Definition, Gestaltung, Forcierung)
- Organisationsentwicklung Hand in Hand mit Personalentwicklung
- Web 2.0 & e-Commerce-Strategien, Sozial Media und & Umsetzung

Kontrolle

Ziel: Rascher und detaillierter Überblick versus Zieleplanung für Vertrieb, Vertriebsleitung und Geschäftsführung

- Laufendes Vertriebs-Controlling durch Opportunity- und Schlagzahlen-Management (Monitoring)
- Monatlicher Management-Reporting
- Fine-Tuning der Marketing- und Vertriebsumsetzung

apw-system GmbH
Graben 473
7532 Litzelsdorf
03358/21980