



Vertrieb:

altes Thema, neue Wege

geringere Kosten, mehr Umsatz

**Ihr Vertrieb im Spannungsfeld
zwischen Mitbewerbern und Kunden**

Büro Düsseldorf:

Cathrin Lind
Euskirchener Strasse 55
40547 Düsseldorf

Tel.: 0211 - 51 36 91 35
Fax: 0211 - 51 36 91 32
Mob.: 0177 - 55 0 66 40

cathrin.lind@achtzigzwanzig.de

Büro Langenfeld:

Rainer Hinz
Augustastrasse 26a
40764 Langenfeld

Tel.: 02173 - 98 07 98
Mob.: 0171 - 58 85 406

info@hinz-e.com
www.hinz-e.com

Cathrin Lind

ACHTZIGZWANZIG

Gute Lösungen sind einfach



Vertrieb: altes Thema, neue Wege

Ihr Vertrieb im Spannungsfeld zwischen Mitbewerbern und Kunden

Vertrieb: geringere Kosten, mehr Umsatz

Die Kombination aus elektronischem Informations-Portal und Prozessoptimierung im Vertrieb

Fördermittel: gute Beratung zum "halben Preis"

Bund und Länder haben den Wert einer gezielten Beratung für kleine und mittelständische Unternehmen erkannt

Gute Lösungen sind einfach- Cathrin Lind

Analyse und strategische Neuausrichtung

Kompetenz aus Erfahrung- Rainer Hinz

Praxisorientierte Umsetzung neuer Kommunikationsstrategien

... zusammen: 30 Jahre Vertriebserfahrung

Vertrieb: altes Thema, neue Wege

Ein erfolgreicher Verkauf...

Der Einkäufer der Firma Mustermann hat sich für den Kauf von Dämmplatten bei der Firma A. entschieden. Er telefoniert abschließend nochmal mit dem Aussen-dienstmitarbeiter:

Einkäufer:

„Ich habe ein gutes Gefühl bei Ihrer Firma. Sie haben genau hingehört, welches Produkt wir brauchen.“

Aussendienstmitarbeiter:

„Danke für das Kompliment. Seit meine Kundendatei optimiert wurde, habe ich viel mehr Zeit für meine Kunden.
Wir haben gleichzeitig auch unseren Internetauftritt ausgebaut...“

Einkäufer:

„Ja, das ist mir auch aufgefallen. Ich hatte noch eine kleine technische Frage zu Ihrem Angebot. Die konnte ich abends zeitsparend auf Ihren Internetseiten klären.“

...wie es dazu kam:

Firma A. ist seit Jahrzehnten am Markt für Dämmplatten tätig. Früher waren sie sehr erfolgreich. Mittlerweile machen sich die Mitbewerber aus dem In- und Ausland immer stärker bemerkbar. Langjährige Kunden wechseln den Anbieter.

So weiter machen wie bisher?

Das ist keine Lösung.

Eine Beratungsfirma einschalten?

Die sind teuer, erstellen nur ein Konzept und verschwinden wieder...

Das Gegenteil ist der Fall:

Beratung mit uns ist Hilfe zur Selbsthilfe.

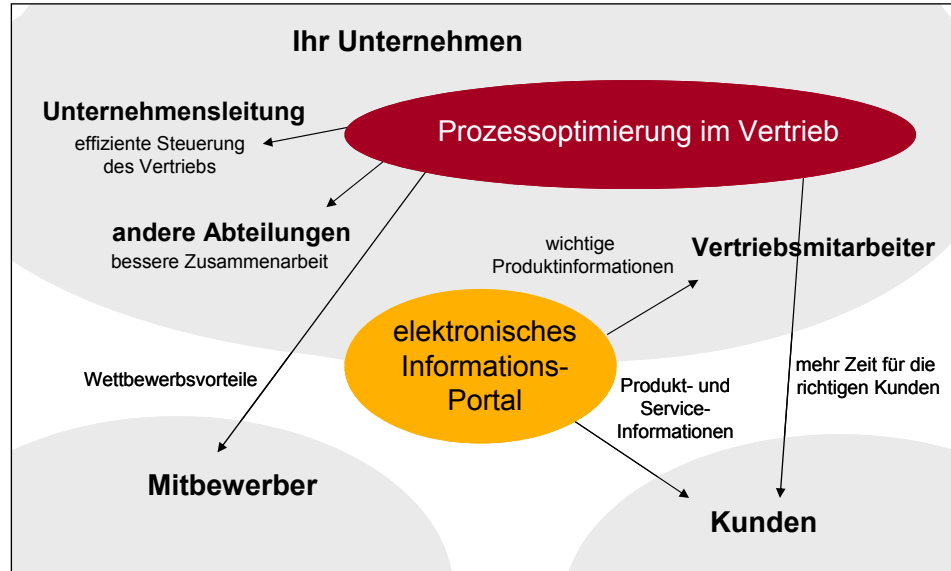
Neue Ideen für Ihren Vertrieb- und bei der Konzepterstellung legen wir erst los.

Vertrieb: geringere Kosten, mehr Umsatz

Unser Konzept besteht aus den Teilen **elektronisches Informations-Portal** und **Prozessoptimierung im Vertrieb**.

Das Informations-Portal stellt **aktuelle Produkt- und Service-Informationen** zur Verfügung: für Ihre Kunden und Ihre Mitarbeiter.

Es entlastet so Ihren Innen- und Aussendienst.



Die Prozessoptimierung gibt Ihnen als Unternehmensleitung geeignete Werkzeuge an die Hand, um Ihren **Vertrieb gezielt zu steuern**. Die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen wird sich verbessern.

Ihr Gewinn:

- ◆ Gezieltere Bestandskunden-Betreuung
- ◆ Effizientere Neukunden-Akquise
- ◆ Effektiverer Informationsaustausch
- ◆ Geringere Kosten, mehr Umsatz

Fördermittel - gute Beratung zum “halben”

EU, Bund und Länder stellen Fördermittel zur Verfügung, denn die Unternehmensberatung ist ein wichtiges Instrument zur Verbesserung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen.

Übernommen werden 40 % der Beratungskosten, bis maximal 3000 €, abhängig von der Unternehmensgröße und dem Zeitraum. Fragen Sie uns!

Was das ifo institut in seiner letzten Studie über Unternehmensberatungen herausgefunden hat:

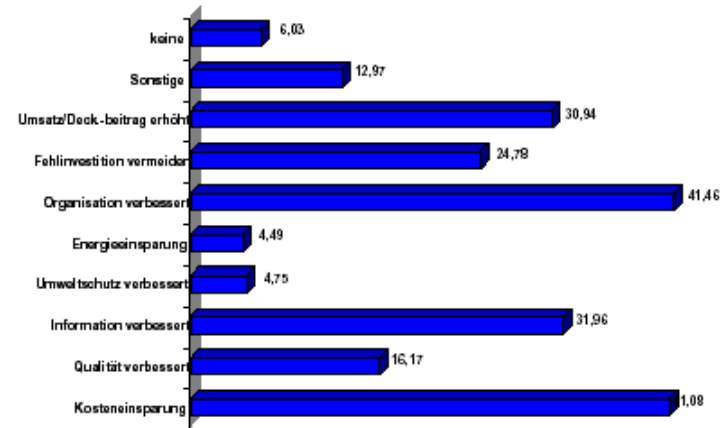
Beratungsanlaß war unter anderem:

- ◆ Liquiditätsprobleme / Umsatzrückgang
- ◆ vorgesehene Investitionen
- ◆ Innerbetriebliche Organisationsfragen

Umsetzbarkeit der Empfehlungen:

2/3 der Befragten waren mit der Umsetzbarkeit der Empfehlungen sehr zufrieden. 93 % haben aufgrund der Beratung bereits konkrete Maßnahmen abgeschlossen, eingeleitet oder geplant.

Durch die Beratungen wurden insbesondere Verbesserungen der Organisation und des Informationsflusses sowie Kosteneinsparungen und Umsatz- und Deckungsbeitragserhöhungen erreicht:



Quelle: IFO-Institut

Gute Lösungen sind einfach - Cathrin Lind

Cathrin Lind hat ihr Diplom in **Wirtschaftswissenschaften** mit den Schwerpunkten **Organisation** und **Wirtschaftsinformatik** erhalten. Darüber hinaus hat sie erfolgreich Aus- und Weiterbildungen zu den Themen Rhetorik, Führung, Verkauf, Präsentation, Teamleitung sowie Zeitmanagement absolviert.

Es liegt ihr am Herzen **einfach umsetzbare Wege** für Vertrieb und Verwaltung aufzuzeigen und diese entsprechend umzusetzen.

So hat sie ein neues Absatzinstrument für eine Non-Profit-Organisation entwickelt und umgesetzt. Die **Steuerung komplexer Vertriebsprojekte** fiel ebenfalls in ihren Aufgabenbereich. Beispielsweise baute sie einen Vertriebskanal im Telekommunikationsbereich mit einem Jahresumsatzvolumen von ca. 16 Mio. € auf. Schulungen für Vertriebsmitarbeiter führte sie individuell durch.

Im **strategischen Controlling** erstreckt sich ihr Wissen von **Kennzahlensystemen** zur Unternehmenssteuerung bis hin zur Erfolgskontrolle und Lenkung im Vertrieb.

Zum **Aufbau von Managementsystemen** hat sie bereits während des Studiums an einer Veröffentlichung mitgewirkt. Sie setzt **kontinuierliche Verbesserungsprozesse** in Unternehmen um.

Einblick und aktive Mitarbeit hat sie in unterschiedlichen Unternehmen der Bauwirtschaft, Gastronomie und Unternehmensberatung bekommen. Ihre berufliche Laufbahn verlief von 1997 bis 2002 im IT-/ TK-Markt. Unter anderem arbeitete sie für die Firmen Plusnet, ein Unternehmen von Thyssen Telecom, und GTS Global TeleSystems.



Kompetenz aus Erfahrung - Rainer Hinz

Als gestandener **Vertriebs-Praktiker** hat Rainer Hinz schon in den ersten Berufsjahren die Rationalisierungs-Möglichkeiten zeitgemäßer EDV erkannt. In **verschiedenen Branchen** und Unternehmen konnte er das vorhandene Potential der Ausrüstung und der Mitarbeiter in vielen Fällen besser ausschöpfen und dadurch die Qualität der geleisteten Arbeit auf ein höheres Niveau bringen.

Mit dem **Hintergrund** einer **kaufmännischen** Ausbildung in der Logistik und fortlaufender weiterer Qualifikation auf den Gebieten **EDV und Betriebswirtschaft** wurde er auf allen ihm anvertrauten Gebieten schnell zum kompetenten Ansprechpartner.

Die vorhandenen **Arbeitsprozesse** und Unternehmensdaten wurden von ihm **analysiert** und durch überlegten Einsatz mit relativ **geringen Mitteln** auf **höchste Effektivität** optimiert.

Bei einem Konzern der Lack-Industrie wurde von ihm ein Laptop-basiertes **Außendienst-Informations-System** implementiert und die Mitarbeiter sukzessive darin geschult. Weiter hat er

bei einem anderen Unternehmen der Lackbranche ein **Vertriebs-Controlling-Modul** entwickelt und eingeführt. Dadurch erst war es möglich, das Unternehmen so **zielgerichtet zu führen**, dass die kurzfristig zu erwartende Insolvenz abgewendet werden konnte.

Seit 1998 erstreckt sich sein Tätigkeitsfeld ebenfalls auf die **Marketing- und Vertriebs**-Unterstützung im Segment **Internet**-Auftritte, also neue Ansatzpunkte zur **Optimierung** von Verfahren und Abläufen im **Innen- und Außendienst**. Nach einer einjährigen Spezialisierung zum **E-Commerce-Berater** sind ihm die Internet-spezifischen Anforderungen an ein modernes, innovatives Unternehmen noch stärker bewusst und es gelingt ihm die nahezu **unbegrenzten Möglichkeiten** dieses Instrumentes erfolgreich einzusetzen.

