

## Expertentipp:

Marketing & Vertrieb: Ein Cocktail, der nach mehr schmeckt!

**Kunden umwerben ist eine oft vernachlässigte Disziplin. Weil eine Anzeige selten sofort messbaren Erfolg bringt, ein Flyer noch kein Produkt verkauft, ein aufmerksames Kundengespräch noch kein Verkaufsgarant ist. Aber alles zusammen ist ein Erfolgs-Cocktail, der Ihren Kunden bestens schmeckt ...**

Planen Sie gezielt Ihr eigenes Marketing und Ihren Vertrieb. Und sagen Sie bloß nicht: Das ist nur etwas für „große Betriebe“! Auch ein kleines Familienunternehmen braucht es. Oder ist Ihnen Ihr Geschäftserfolg weniger wichtig?

Gutes Marketing und überzeugender Vertrieb sind die besten Argumente gegen Preisdumping, Konkurrenzdruck und Kundenverlust. Denn: Ein klarer Marktauftritt spricht für ein solides Unternehmen, das weiß, was es tut und wofür es steht.

Dazu zählen Logo, Geschäftsausstattung (Briefpapier, Visitenkarten), Anzeigen, Leistungs-/Imageprospekt, Internetauftritt, Fahrzeugbeschriftung oder Kleidung der Mitarbeiter.

Eine souveräne, professionelle Ausstrahlung nach außen ist bares Geld Wert – sie wirkt überzeugend, bindet Kunden, sichert Preise!

**Unser Tipp:** Überprüfen Sie unter diesen Gesichtspunkten Ihren Unternehmensauftritt in der Öffentlichkeit selbstkritisch!

Achten Sie dabei auf Ihre strategische Ausrichtung im Markt, zum Kunden und im Wettbewerb. Fragen Sie sich: Würde ich selbst bei mir kaufen?

Eine ehrliche Antwort offenbart Ihnen sicher Veränderungspotentiale ...

**Aber Vorsicht:** ‚Basteln‘ Sie nicht selbst an Marktauftritt und Marketingaktionen; Profis



sparen Ihnen Zeit und Geld, während Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren!

Lassen Sie sich beraten bei der

Frage, welche Kunden Sie wollen und wie Sie sie erreichen. Denn das Angebot ist groß: Anzeigen, Flyer, Spots, Mailings, Veranstaltungen, Messen, PR-Arbeit ... Auch hier gilt: Weniger ist mehr. Kein blinder Aktionismus, sondern klare Maßnahmen.

Wenn es dann noch am Auftragsabschluss scheitert, schafft ein kleines Verkaufstraining Abhilfe.

Gerne unterstützen wir Sie bei allen genannten Aktivitäten – mit Know-how und Partnern.

**Testen Sie den 1-Tagesworkshop „Neue Vertriebsansätze“, mehr Informationen unter:**

Tel. 08031/1879-0

bauer@bauerundpartner.net