

Absatzförderung

Letzte Aktualisierung Donnerstag, 15. März 2007

Der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen ist von einer Vielzahl zusammenhängender Faktoren abhängig. Distributionskanäle, Kommunikation, Preispolitik, Provisionssysteme, Produktmanagement und Marketing Services beeinflussen Umsatz und Ertrag in besonderem Maß. Aktuelle Probleme von Vertriebsorganisationen sind:

- ständig steigende Vertriebskosten
- der Bedarf an Steigerung der Vertriebsleistung
- die Flexibilisierung von angesichts neuer Informationstechnologien ineffizient gewordener Vertriebsseinheiten
- und nicht zuletzt die Koordination von Incentiv- und Provisionssystemen mit vorgegebenen Strategien.

Wir erarbeiten: Strategieempfehlungen verbessern: die Organisation des Vertriebs hinsichtlich Verkaufs- und Prozesseffektivität. empfehlen: Instrumente des Produktmanagements unter ganzheitlicher Betrachtung aller das Produkt umgebender Einflüsse und Beziehungen vor dem Hintergrund von Märkten und gesellschaftlicher Entwicklung. optimieren und beraten: Marketing- und Kommunikationsstrukturen beim Aufbau neuer Distributionskanäle oder Handelsorganisationen.