

Distribution

Praxisorientierte Vertriebsstrukturen und Organisationsprozesse sind Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit und Effizienz des Vertriebs. Maßnahmen, wie z.B.

- Database-Marketing
- Kampagnen-Management
- Vertriebswege-Mix
- eingleisiger Vertrieb
- Handelssysteme
- Service- und Qualitätsoffensiven
- Marktforschung etc. dienen letztlich nur einem Ziel, zufriedene Kunden und Partner zu gewinnen. Neben dem notwendigen Vertriebs-Know-how bieten wir die Einbindung der Klientenprodukte in unser Händlernetzwerk. Ob große Unternehmen oder kleine Betriebe, New oder Old Economy, Non-Profit- oder Profitorganisationen: Der richtige Mix aus dem Vertriebsmaßnahmenportfolio ist ausschlaggebend für Verkaufserfolg und Kundenbindung.