



Messbares Marketing – Ihre konkreten Vorteile im Vertrieb

Die Instrumente des messbaren Marketings sind in Ihrer Logik unbestritten. Das bestätigen mir alle Seminarteilnehmer und Kunden.

Auch deren Sinn können alle Anwender ohne wenn und aber nachvollziehen.

In den Unternehmen stellen sich damit jedoch auch neue Aufgaben für die Koordination von Vertrieb und Marketing. Bei kleinen Betrieben liegen beide Funktionen oft in einer Hand. Sind die Bereiche in verschiedene Hierarchien aufgeteilt, wachsen die Anforderungen nochmals.

Welche Schnittstellen sollten in der Praxis für eine optimale Wirkung neu definiert bzw. angepasst werden?

Um diese Frage zu beantworten, sollte der Vertrieb die konkreten Vorteile des messbaren Marketings erkennen und umsetzen lernen.

Die Vorteile für eine Effizienzsteigerung im Vertrieb durch die Instrumente des messbaren Marketings sind unter anderem:

- Die Reaktionen Ihrer Zielgruppe auf Ihr Produkt- oder Dienstleistungsportfolio lassen sich in Zahlen genauer ausdrücken
- Das Erreichen Ihrer Zielgruppe lässt sich konkret überprüfen
- Nischen können schneller ausgemacht und bedient werden
- Neue Produkte oder Dienstleistungen lassen sich schnell und kostengünstig in den Zielmärkten testen
- Vertriebsmaßnahmen, z. B. im Web, Außendienst, auf Messen, durch Mailings oder in der Printwerbung können einfacher, zeitnah und konkret auf Ihre Wirkung überprüft werden
- Schnellere Anpassung der Vertriebsaktivitäten aus den gewonnenen Zahlen
- Einsparungen durch Wegfall ineffizienter Vertriebsmittel und Marketingkosten

Um diese und andere Vorteile zu nutzen, ist es unerlässlich ein angepasstes Vertriebscontrolling einzuführen und mit konkreten Kontrollszenarien an die Instrumente des messbaren Marketings zu knüpfen.

Sie werden so ganz sicher schnell und nachhaltig positive Ergebnisse in Vertrieb UND Marketing erzielen.

Gerne unterstützen wir Sie im Aufbau eines solchen Controllings in Ihrem Unternehmen oder führen es auf Wunsch kostengünstig für Sie ein, auch in kleinen Betrieben.

Tschüss, bis zum nächsten Mal
Ihr

Thomas Feugler