



Graphic Consult

VertriebsKRAFT: Kunden binden und neue Vertriebskanäle erschließen

8. April 2020

Agenda



1.	VertriebsKRAFT - Einleitung	Seite	3
2.	VertriebsKRAFT - Handlungsfelder	Seite	4
3.	VertriebsKRAFT – 1. Marketing im Krisenmodus	Seite	5
4.	VertriebsKRAFT – 2. Kundenbindung	Seite	6
5.	VertriebsKRAFT – 3. Surprise-Management	Seite	7
6.	VertriebsKRAFT – 4. Bonität der Kunden	Seite	8
7.	VertriebsKRAFT – 5. Vertriebskanäle	Seite	9
8.	VertriebsKRAFT – 6. Neue Kunden	Seite	10
9.	VertriebsKRAFT – Maßnahmenplan	Seite	11
10.	VertriebsKRAFT – just do it	Seite	12
11.	VertriebsKRAFT – GC - Ihr starker Partner	Seite	13

1. VertriebsKRAFT - Einleitung

- ▶ Das wichtigste in Krisenzeiten sind Ihre Mitarbeiter und natürlich Ihre Kunden
- ▶ Es gibt eine Zeit nach Corona – hoffentlich schnell – der enge, vertrauensvolle Kontakt zu Ihren Schlüsselkunden trägt sie durch die Zeit und schafft die Basis für neue Aufträge
- ▶ Stellen Sie die Weichen für die Erfolge von morgen



- ▶ Das Team der GC hat einen Vertriebsbaukasten zusammengestellt
- ▶ Fordern Sie uns, wir unterstützen Sie online und sofort!

2. VertriebsKRAFT - Handlungsfelder

6. Neue Kunden

1. Marketing im Krisenmodus

5. Vertriebskanäle

Renditestarker Umsatz

2. Kundenbindung

4. Bonität der Kunden

3. Surprise-Management

3. VertriebsKRAFT – 1. Marketing im Krisenmodus

- ▶ Maximale Transparenz in der Kommunikation zu Ihren Kunden
- ▶ Darstellung der eigenen Corona–Vorsorge–Maßnahmen, zur Sicherstellung der eigenen Lieferfähigkeit
- ▶ Nutzenorientierte Darstellung neuer Produkte, Produktvarianten – wo können Sie jetzt Zusatznutzen stiften
- ▶ Kommunikation von Anwendungsbeispielen – Optimismus – Keine Macht dem Virus

4. VertriebsKRAFT – 2. Kundenbindung

- ▶ Selektion der Top-Kunden
- ▶ Persönliche Kommunikation auch über den direkten Umsatz hinaus
- ▶ Kundennähe, wenn möglich über den direkten Geschäftskontext hinaus vertiefen
- ▶ listen louder – genau verstehen, was der Kunde jetzt wirklich braucht
- ▶ Schnelle, umfassende, transparente Abwicklung der Jobs, gerade jetzt zählen die Grundtugenden der Leistungserbringung

5. VertriebsKRAFT – 3. Surprise-Management

- ▶ Raus aus der Tristesse
- ▶ Persönliche Gesten schaffen Freude
- ▶ Überraschen Sie Ihre Kunden mit:
 - Zusatzinfos vom Markt
 - Zusatzleistung, die Sie nicht berechnen
 - Vermitteln Sie nutzvolle Kontakte



Sie sind ganz einfach immer da – gemeinsam stark

6. VertriebsKRAFT – 4. Bonität der Kunden

- ▶ Nichts ist wie es war
- ▶ Nehmen Sie das Thema Bonitätsprüfung ernst, zu Ihrer eigenen Sicherheit
- ▶ Sprechen Sie Ihre Kunden aktiv und vertrauensvoll an
- ▶ Vereinbaren Sie ggf. Zahlungspläne
- ▶ Zum Teil helfen Vorkasse und sogenannte Bargeschäfte

7. VertriebsKRAFT – 5. Vertriebskanäle

- ▶ Die Mobilität ist noch stark eingeschränkt
- ▶ Die Kundennähe leidet, muss aber nicht
- ▶ Jetzt gibt es die Chance für die Einführung von Kundenportalen, sie schaffen:
 - Effizienz
 - Transparenz
 - Bindung
- ▶ Auf Kundenseite steigt hierzu die Bereitschaft vehement
- ▶ Nutzen Sie die Chance!

8. VertriebsKRAFT – 6. Neue Kunden

- ▶ Wo der Wettbewerb strauchelt, ist Ihre Chance
- ▶ Nutzenbasierte, konkrete Absprache von Zielkunden
- ▶ Argumentation in Richtung des Zweitlieferanten nutzen
- ▶ Besondere Leistung bieten – was ist Ihr Angebot über die formale Anforderung hinaus

9. VertriebsKRAFT – Maßnahmenplan

Aus der Darstellung der Bereiche:

- ▶ Marketing im Krisenmodus
- ▶ Kundenbindung
- ▶ Surprise-Management
- ▶ Bonität der Kunden
- ▶ Vertriebskanäle
- ▶ Neue Kunden

ergeben sich To-Dos, die in Ihrem VertriebsKRAFT–Maßnahmenplan gebündelt werden

11. VertriebsKRAFT – just do it

10 Tipps für eine erfolgreiche Umsetzung

- ▶ Priorisieren Sie die Maßnahmen mit dem größten Potenzial
- ▶ Legen Sie eindeutige Verantwortlichkeiten und Termine fest
- ▶ Schaffen Sie Transparenz an welchen Themen gearbeitet wird
- ▶ Planen Sie Ihre Vorgehensweise strukturiert
- ▶ Messen Sie Ihre Fortschritte kontinuierlich
- ▶ Bleiben Sie konsequent am Ball
- ▶ Kommunizieren Sie Ihre Ergebnisse

- ▶ Beginnen Sie JETZT

12. VertriebsKRAFT – GC – Ihr starker Partner

Gerade in der Krise ist Begleitung überlebenswichtig!

Fordern Sie uns auch in der Online-Begleitung Ihrer Themen:

- ▶ Erstellen Sie Ihren VertriebsKRAFT–Maßnahmenplan
- ▶ Darstellung der wichtigsten Umsatzpotentiale bei Bestands- und Neukunden
- ▶ Unterstützung bei der Erstellung konkreter Ansatzpunkte zu:
 - Kundenkommunikation
 - Kundenbindung
 - Surprise–Management
 - ergänzende Produkte und Dienstleistungen
 - Zahlungsmodelle



GC Ihr starker Partner

Rufen Sie an + 49 (0)89 89 60 56 0 – wir unterstützen sofort!

Beratungsleistungen werden in Krisenzeiten gesondert gefördert!

12. VertriebsKRAFT – GC – Ihr starker Partner



Peter Jeschke – Dipl.-Ing. (FH), Dipl.-Wirt.-Ing. (FH)

Geschäftsführender Gesellschafter, GC Graphic Consult GmbH

Berufserfahrung / Expertise

Seit 1991 Management Consultant, GC Graphic Consult GmbH

1986 – 1991 Produktmanager, Bereichsleiter Etikettendruck, Avery Dennison

Beratungsschwerpunkte

Strategie, Organisation, Vertrieb, Personalentwicklung, Sanierung

Darüber hinaus engagiert als

- Lehrbeauftragter an der Hochschule der Medien in Stuttgart
- Assoziiertes Mitglied des FFI (Fachverband Faltschachtelindustrie)
- Mitglied des BDU (Bundesverband deutscher Unternehmensberater)

12. VertriebsKRAFT – GC – Ihr starker Partner



Grit Neumann – Dipl.-Wirt.-Ing. (FH)

Senior Consultant

Berufserfahrung / Expertise

Seit 2016 Management Consultant, GC Graphic Consult GmbH

2008 – 2016 Teamleiterin, Abteilungsleiterin Verkauf & Marketing,
AXEL SPRINGER SE, Druckhaus Spandau Berlin

2003 – 2008 Studentin Print Media Management, Hochschule der Medien
Stuttgart mit praktischen Tätigkeiten bei Tetra Pak Produktions
GmbH & Co. KG, Fraunhofer Institut, Headley Brothers Ltd.,
Basler Zeitung AG und PAGO Etikettiersysteme GmbH

1997 – 2003 Medienberaterin, Teamleiterin Druckvorstufe,
Media-Print Informationstechnologie Paderborn

Beratungsschwerpunkte

Vertrieb, Marketing, Prozess- und Organisationsgestaltung, Vorstufe,
Rollenoffset, Bogenoffset und Verpackung