

### Checkliste 3: Steuerung und Betreuung der Vertriebskanäle

#### Marktarbeit

Informationen über Marktsegmente und Teilmärkte
Potentialsanalysen und Performance-Messungen
Marketing- und Verkaufssupport
Suche und Selektion von Vertriebspartnern

#### Information

Vertriebsmeetings
Informationen-Pool
Regelmässige Besuche bei den Vertriebspartnern
Guter Response auf Fragen
Soll/ist-Vergleiche

#### Provisionierung/Margen

Attraktive Provisionierung
Prompte Abrechnung und Zahlung
Leistungsgerechte Provisionierung
Anreiz-Systeme

#### Ausbildung

Trainings- und Ausbildungsprogramme
Brush ups
Marketingausbildung

#### Kommunikation

Werbe- und PR-Material
Unterstützung bei Messen
Verkaufshilfsmittel für Note Books (CD-ROM, Internet etc.)

#### Planung

Marketingplanung
Verkaufsplanung
Support bei der Umsetzung von geplanten Aktivitäten