



Roland Schuler
Export *Marketing Know How*

Management der Vertriebskanäle auf **Exportmärkten**



Roland Schuler – Export *Marketing Know How*

www.schuler-marketing.ch

Zufrieden mit der Performance Ihrer Vertriebspartner?

Aus eigener Erfahrung weiss ich, dass das Vertriebsmanagement im immer drängenden Tagesgeschäft untergeht; man ist froh, dass die Vertriebspartner funktionieren...

...und nichtsdestotrotz bringt das systematische und konsequente Management der Vertriebskanäle einiges an Umsatzwachstum!

Zufrieden mit der Performance Ihrer Vertriebspartner?

Der Weg, die Performance Ihrer Vertriebspartner zu erhöhen, führt über ein systematisches und konsequentes Vertriebsmanagement. Im Vordergrund sollte weniger der aktuelle Umsatz stehen, sondern der potenziell erzielbare Umsatz in einem Markt.

Interessant ist diese Überlegung insbesondere für international tätige Firmen, die bereits in vielen Exportmärkten aktiv sind bzw. in vielen Exportmärkten Vertriebspartner haben. Bei diesen Firmen steht weniger der Aufbau von neuen Märkten im Vordergrund, sondern die optimale Ausschöpfung des Potenzials in den bestehenden Märkten.

Die Schritte zu einem erfolgreichen Vertriebsmanagement

Marktpotenziale berechnen

Verkaufspotenziale ableiten aus den Marktpotenzialen

Vergleich Verkaufspotenziale im Markt mit der Performance des Vertriebspartners

Diskussion der Fakten mit den Vertriebspartnern

**Marketing- und Verkaufsplanung mit bestehendem Vertriebspartner
Alternative: Suche eines neuen Vertriebspartners**

Support bei der Umsetzung und regelmässige Soll/Ist-Vergleiche

Als freier Mitarbeiter mit vertieftem Export- und Marketing Know-how, im speziellen auch im Bereich Vertriebsnetze und Vertriebsmanagement, kann ich Sie bei diesen sechs wichtigen Schritten des Vertriebsmanagements unterstützen, losgelöst vom Tagesgeschäft, aber immer in engem Kontakt mit Ihrer Exportleitung.

Das Projekt Vertriebsmanagement wird in der Regel mit einem kleinen Workshop gestartet an dem ein Vertriebsstrategie-Audit durchgeführt wird, die Wege zum Kunden durchleuchtet und die wichtigsten Indikatoren für Marktpotenziale gefunden werden.

Seit 1998: Roland Schuler Export Marketing Know-How

Seit 1998 überzeuge ich die Kunden mit meiner Arbeit; sehr viele von ihnen arbeiten regelmässig mit mir zusammen.

Gerne gebe ich Ihnen entsprechende Referenzen an.

Die speziellen Vorteile unserer Zusammenarbeit im Vertriebsmanagement

- Die sechs Schritte des Vertriebsmanagements kann ich, losgelöst vom Tagesgeschäft, systematisch organisieren und konsequent umsetzen.
- Der Blick von aussen und meine Erfahrung im Vertriebsmanagement zeigen neue Perspektiven auf im Vertrieb auf Exportmärkten.
- Das Vertriebsmanagement und die intensiven Kontakte zu den bestehenden Vertretungen verleihen beim Vertriebspartner neuen Schub und lösen ihn von der Routine.

Mein Vorschlag: Ein unverbindliches Gespräch

Am besten vereinbaren wir einen Termin, bei dem ich mich bei Ihnen vorstellen und einen Überblick über meine Tätigkeiten geben kann. Sicher haben Sie dann auch ganz spezifische Fragen zum Thema Vertriebsmanagement oder generell zu meiner Tätigkeit, die ich gerne beantworten werde.

Ich freue mich, wenn Sie mit mir Kontakt aufnehmen, damit wir einen Termin fixieren können.

Roland Schuler - **Export Marketing Know How**
Gerbegass 6
6204 Sempach

Tel: 041 460 42 53
roland@schuler-marketing.ch
Fax: 041 460 42 54

www.schuler-marketing.ch

Machen Sie den Export-Fitnesstest: www.schuler-marketing.ch/fitness.asp



Roland Schuler
Export *Marketing Know How*