

Projektbeispiel Akquise

Ausgangssituation

Das Unternehmen hatte mit einem Großkonzern eine Vermarktungsvereinbarung und deshalb seinen eigenen Vertrieb personell auf ein Minimum reduziert. Nachdem über die Vermarktungsvereinbarung keine neuen Kunden gewonnen wurden, musste innerhalb kürzester Zeit ein eigener Vertrieb auf die Beine gestellt werden. Dieser sollte in kurzer Zeit neue Kunden bringen. Um für diesen neuen Vertrieb eine möglichst hohe Trefferquote zu erzielen war eine genaue Analyse der potenziellen Kundensegmente erforderlich.

Leistungen opusvendenti

Gemeinsam mit den Verantwortlichen führten wir eine Kundensegment-Analyse durch - mit Benennung der wesentlichen Faktoren, die ein Segment für das Unternehmen attraktiv machen. In einem Workshop wurden die attraktiven Segmente heraus gearbeitet. Anschließend wurden die Strategischen Akteure ermittelt. Schließlich lieferte **opusvendenti** eine Zusammenstellung der potenziellen Kunden mit Hinweisen auf die Akquisestrategie und Ansprechpartner.

Ergebnis

Es erfolgte eine gezielte Akquisition in den ausgewählten Kundensegmenten, u.a. mit einem Fokus auf Multiplikatoren. Die Konsequenz war eine erfolgreiche Gewinnung neuer Kunden mit einer hohen Trefferquote.