

Projektbeispiel Aufbau eines Handelsvertreter-Vertriebs

Ausgangssituation

Das Unternehmen, ein Energieversorger, wollte neue Kunden erschließen ohne eigenes Personal aufbauen zu müssen. Das avisierte Kundenpotenzial befindet sich im Mittelstand, die Ansprache von Gewerbekunden über Handelsvertreter erschien wenig attraktiv.

Leistungen opus vendendi

Zunächst erstellten wir ein Konzept, das die Anforderungen, Services und Modalitäten der Zusammenarbeit beschrieb. Dazu gehörten insbesondere ein ausgefeiltes Konditionen-Modell sowie die Anforderungen an das Produktportfolio. Anschließend haben wir eine Internet-Plattform mit Login für die künftigen Handelsvertreter konzipiert und erstellt, die alle benötigten Informationen online bereitstellt. Dazu gehören Marktinformationen, Produktinformationen, Zusammenstellung der wesentlichen Wettbewerber, Wörterbuch zur Fachsprache der Versorger sowie eine Vorlage zur Einstellung von Angebots-Anfragen.

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.