

Incentiv-System für den Vertrieb

Ausgangssituation	Das Unternehmen hatte für die Großkunden ein Key Account Management aufgebaut, alle anderen Kunden wurden über voneinander getrennten Spartenvertrieben betreut. Jetzt sollten innerhalb eines extrem kurzen Zeitraums von weniger als einem halben Jahr Synergiepotenziale erschlossen werden. Die Vertriebsziele konnten so kurzfristig nicht mehr angepasst werden.
Leistungen opusvendenti	Wir konzipierten ein Incentiv-Systems, das einen deutlich spürbaren Anreiz für die sofortige Vermarktung anderer Produktbereiche enthielt. Dieses Incentiv-System wurde gleichzeitig so konzipiert, dass zukünftig weitere Vertriebswettbewerbe über dieses System abgewickelt werden können.
Ergebnis	Die kurzfristige Steigerung des Umsatzes betrug im Gesamtbereich ca. 5 %.