

Thema

Vertrieb

Produkte / Leistungen

- Premium
- Standard
- Preisgünstig

Zusatznutzen für den Kunden sind....

Kunden

Aufwand/Nutzen/Gefahren

A, B, C-Kunden

Vertrieb mit eigenen Leuten

Vertrieb über Händler

Vertrieb über Handelsvertretungen

Vertrieb nach Regionen

Vertrieb nach Kundenprioritäten (A, B, C)

Vertrieb nach

Vertriebswege

Aufwand/Nutzen/Gefahren

Direkt (Vertriebsmitarbeiter die Kunden besuchen)

Internet (Nutzen, Lager, Service, Abwicklung)

Handel (Nutzen/Gefahren/Erträge/Bindungen)

Vergütungen

Aufwand/Nutzen/Gefahren

Eigene Vertriebsleute

Wer

Handel, EK-Rabatt

Wie

Handel, Provision

Womit

Prämien, Boni

sonst. Anreize, z.B. Wettbewerbe mit Anreizen

Schulungen im Vertrieb

Aufwand/Nutzen/Gefahren

wie

Informationstage (mit Marktanalysen und Prognosen)

Produktschulungen / Leistungsschulungen

Vertriebsschulungen (Art, Erfolge, Neues....)

Wer schult

Extern und/oder

interne Personen (ergänzend externe Hilfen zu Themen)

Wo findet die Schulung statt

Im Hause oder an einem neutralen Ort (wo?)

Bemerkungen:

