

# Nutzen des 1-to-1 Marketings

<b>Geschäftsführung:</b> Entwicklung der Strategie	Objektivere Grundlage für Ihre Jahresplanung 2005 Messbare Kriterien für die strategische Ausrichtung Höhere Reputation; Steigerung der Intangible Assets Stärkere Konturen für die Unternehmensdarstellung
<b>Vertriebsleitung:</b> Vertriebskonzeption Prozessdesign Ressourcensicherung Controlling	Effektiver Einsatz der Ressourcen Praxisorientierte Kategorisierung der Kunden Stärkung der Kundenbindung Intelligente Anpassung der Vertriebskonzepte
<b>Vertriebsmitarbeiter:</b> Umsetzung der Strategie Kundenkontakt	Größere Eigenständigkeit und Entscheidungsverantwortung Bessere Ergebnisse und Reputation Sichere Einschätzung unterschiedlicher Kunden

## 1-to-1 Marketing: Ihr Einsatz und Ihr Vorteil

3 Stunden	<b>Beratung</b> der Geschäftsführung und Vertriebsleitung Definition der Schlüsselfaktoren, Prozessdesign
6 Stunden	<b>Schulung</b> der Vertriebsmitarbeiter Vermittlung von know-how; Definition der Umsetzung
4 halbe Tage	<b>Implementierung</b> in den Vertriebsstellen Schnittstelle zur Zentrale; lokale Besonderheiten
jeweils dazwischen	Steuerung mit der Vertriebsleitung
2 Stunden	Evaluation mit der Geschäftsführung und Vertriebsleitung Ergebnissicherung und Dokumentation

---

$\Sigma$  = effektiverer Vertrieb