

Die zukünftigen Megatrends im Vertrieb

Der Inhaber des Zukunftsinstituts in Kelkheim (BRD) und Bestseller-Autor Matthias Horx hat zu Beginn des Jahres 2010 in seinem Zukunftsletter die zukünftigen Megatrends im Vertrieb vorgestellt. Fünf Trends die sich jeder Geschäftsführer und Verkaufsleiter unbedingt zu Herzen nehmen sollte.

MEGATREND 1: DER KUNDE WIRD PARTNER

Erfolgreiche Unternehmen beziehen zukünftig Ihre Kunden verstärkt in die Entwicklung ihres Dienstleistungsangebotes und -prozesses mit ein. Mit den neuen Medien wird es möglich in einen aktiven Di-

Sie können sich als Markenhändler nur bedingt über das Produkt differenzieren, aber Sie können es über die Persönlichkeit Ihres Autohauses tun.

alog mit den Kunden zu treten. Jene Händler und Verkäufer die das am besten verstehen werden zu den Gewinnern zählen.

• MEGATREND 2: DER KUNDENNUTZEN STEHT NOCH STÄRKER IM VORDERGRUND

Je deutlicher dem Kunden der Nutzen eines Angebotes oder eines Kaufs bei einem bestimmten Händler oder Verkäufer wird, umso enger bindet er sich an dieses Unternehmen.

• MEGATREND 3: DAS GANZE UNTERNEHMEN WIRD ZUR VERTRIEBSABTEILUNG

Genau so wie wir es in unserem Konzept SELLER BRANDING aufzeigen, ist es in Zukunft entscheidend, Mitarbeiter im Unternehmen zu beschäftigen bzw. neu auszuwählen, die eine vertriebliche

Grundeinstellung in ihrer Persönlichkeit mitbringen und diese auch in allen Situationen "leben". Egal ob der Mitarbeiter als Portier, als Finanzvorstand oder als Vertriebsleiter arbeitet, jeder Einzelne muss seine Aufgabe darin sehen, alles zu unternehmen, um den Umsatz und Ertrag des Unternehmens zu steigern. Nicht der Arbeitgeber sorgt für Arbeitsplatzsicherheit – es ist ausschließlich der Kunde und seine Begeisterung für den einzelnen Händler.

• MEGATREND 4: DER KUNDE ENTSCHEIDET. NUR DER KUNDE. UND NUR DER KUNDE.

Durch das Internet wird die Macht des Kunden noch weiter beflügelt. Auf inzwischen sehr vielen Seiten im Internet werden Unternehmen und Produkte kommentiert. Unterneh-

men, die nicht ständig die Kundenwünsche vor Augen haben, sondern nur die „Liste des Machbaren“, die dann auch noch vom Controlling vorgegeben oder beeinflusst wird, werden von Mitbewerbern überholt.

• MEGATREND 5: TUN SIE DAS, WAS SIE WIRKLICH AM BESTEN KÖNNEN.

Und das heißt: Die Marktführerschaft im Service oder in Ihrer ganz besonderen Nische zu erlangen! Sie können sich als Markenhändler nur bedingt über das Produkt differenzieren, aber Sie können es über die Persönlichkeit Ihres Autohauses im Verkauf und im Service tun. Die Unternehmenskultur in Ihrem Unternehmen bestimmt das Verhalten Ihrer Mitarbeiter und das wiederum beeinflusst den Kontakt zum Kunden.



Hans Bachinger, Vertrieb: „Fünf Megatrends, die sich jeder Geschäftsführer und Verkaufsleiter zu Herzen nehmen sollte.“

ZWEI ENTSCHEIDENDE TIPPS ZUM ABSCHLUSS:

1) Beachten Sie diese 5 Megatrends im Vertrieb, in der Personalsuche und im Personalmanagement, im Marketing und in der Unternehmensführung und Sie werden sich von Ihren Wettbewerbern spürbar absetzen.

Und 2) Nutzen Sie aktiv die neuen Medien die Ihnen das Internet zur Verfügung stellt und Sie werden an neue Zielgruppen herankommen und damit Ihre Zukunft sichern.

Kontakt

Menschen im Vertrieb, Beratungsgesellschaft mbH & Co KG
Hartiggasse 2, A-8010 Graz
T 0316 / 22 50 79
F 0316 / 22 50 79-15
M 0664 / 53 62 212
h.b@menschen-im-vertrieb.at
www.menschen-im-vertrieb.at