

TOC in Sales und Marketing

Am Beispiel von „Kofferheini“



► Kofferheini GmbH



Wir bieten Koffer, die Sie lieben und schätzen werden

Reisen, die Spass machen, weil alles so leicht geht



► Wir brauchen mehr Umsatz, aber....

- Wir haben nur wenig Geld, das wir einsetzen können
- Wir haben nur sehr wenig Zeit
- Unser Angebot muss überzeugend und kraftvoll sein
- Unser Angebot darf nicht einfach kopierbar sein
- Wir wollen unsere Kapazität ausnutzen
- Wir müssen die Methode wieder und wieder anwenden können

► Was können wir tun?

- Wir könnten
 - Was Neues erfinden...
- ODER
 - Die Probleme im Laden (der Händler) beseitigen.
- Womit sind wir wohl erfolgreich?

► Die Probleme (UDEs) in unserem Ladengeschäft

- Unsere Läden (unsere Händler) klagen über folgende Probleme:
 - Unsere Bestände ist zu hoch
 - Viele unsere Bestände sind Ladenhüter
 - Der Verkauf von unseren neuen Produkten ist oft schleppend
 - Wir haben eine limitierte Kredithöhe
 - Unser Profit / Gewinn ist gering
 - Wir haben Schwierigkeiten Verbindlichkeiten zu zahlen

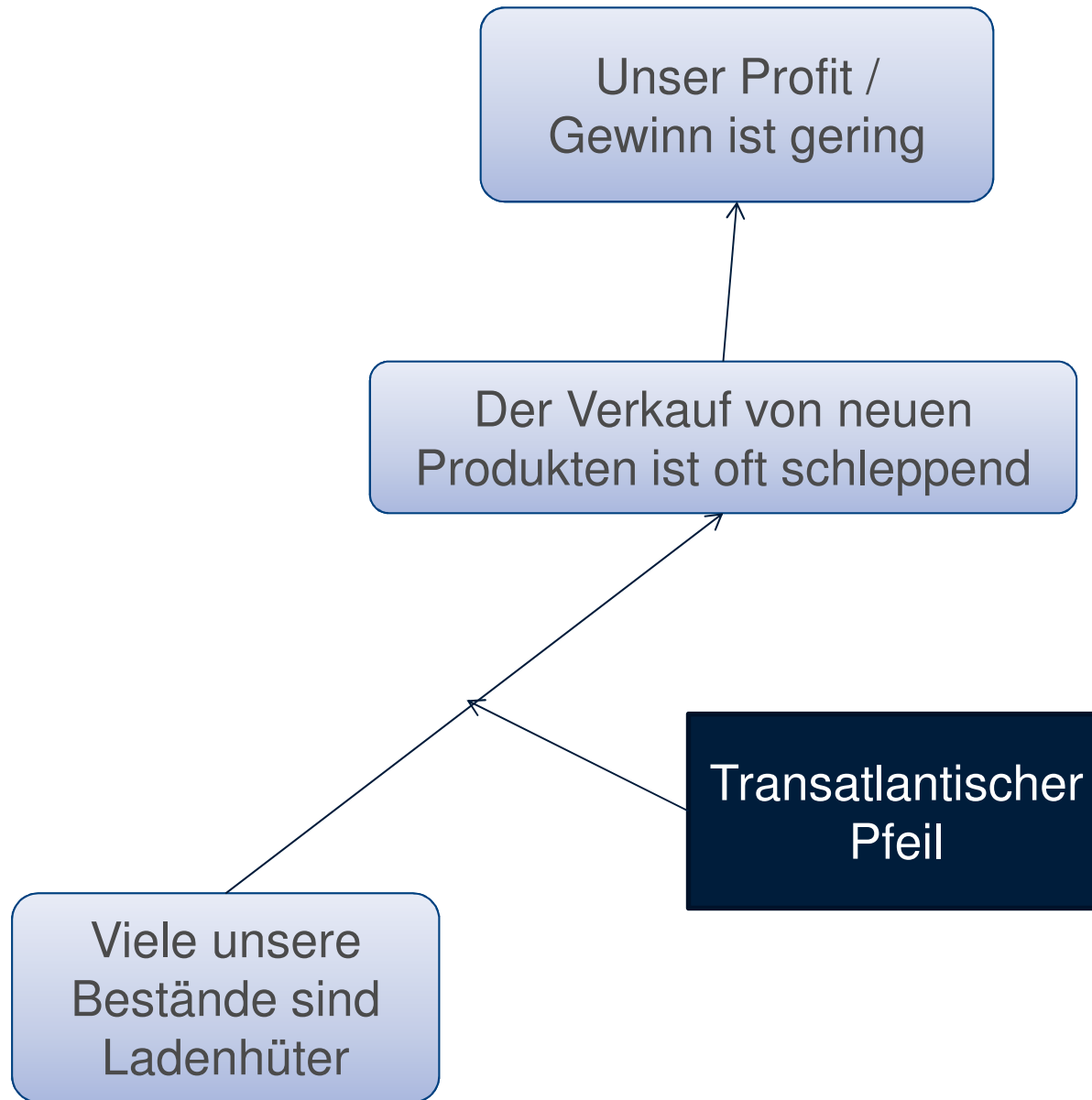
Unser Profit /
Gewinn ist gering

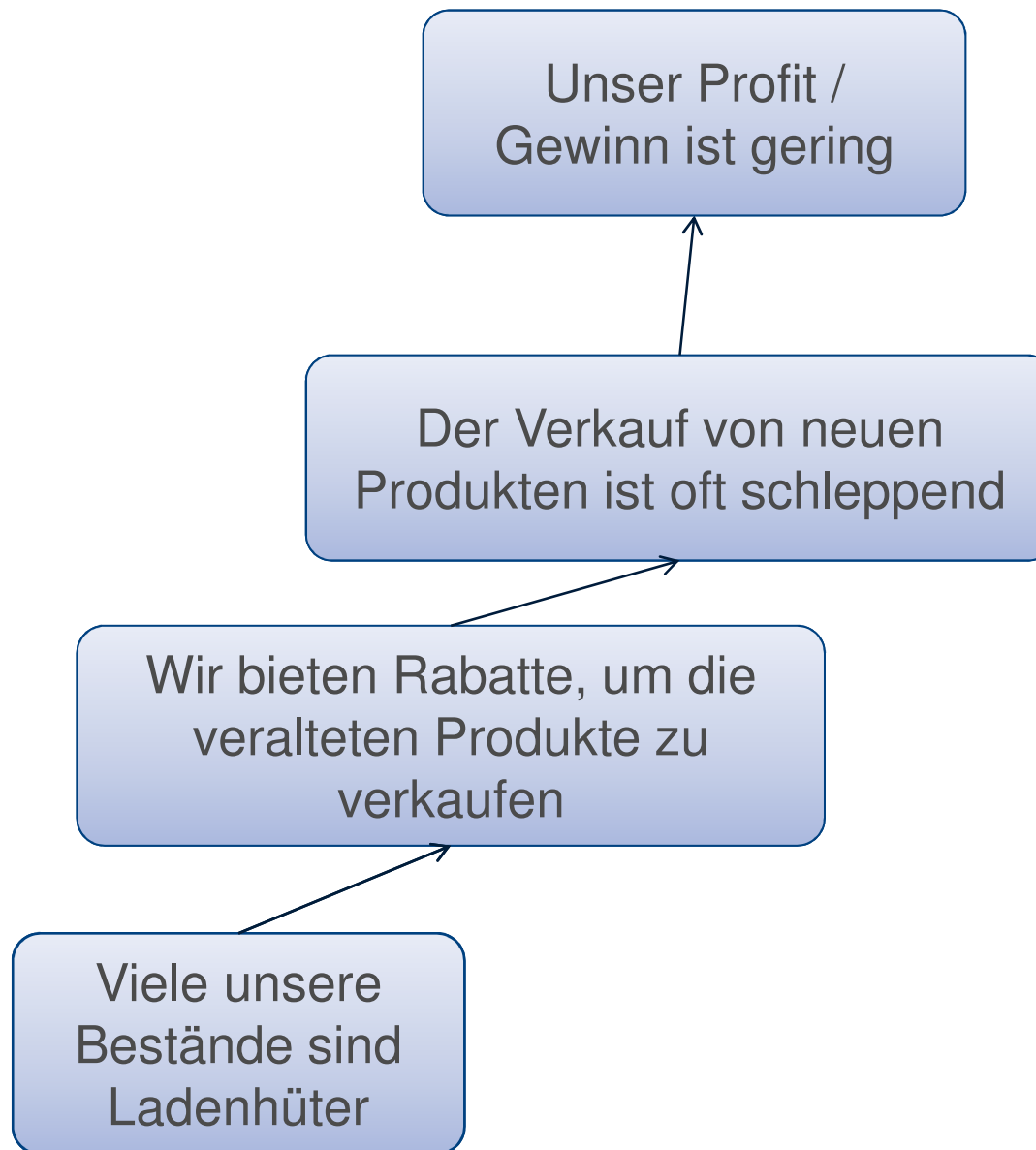
Der Verkauf von neuen
Produkten ist oft schleppend

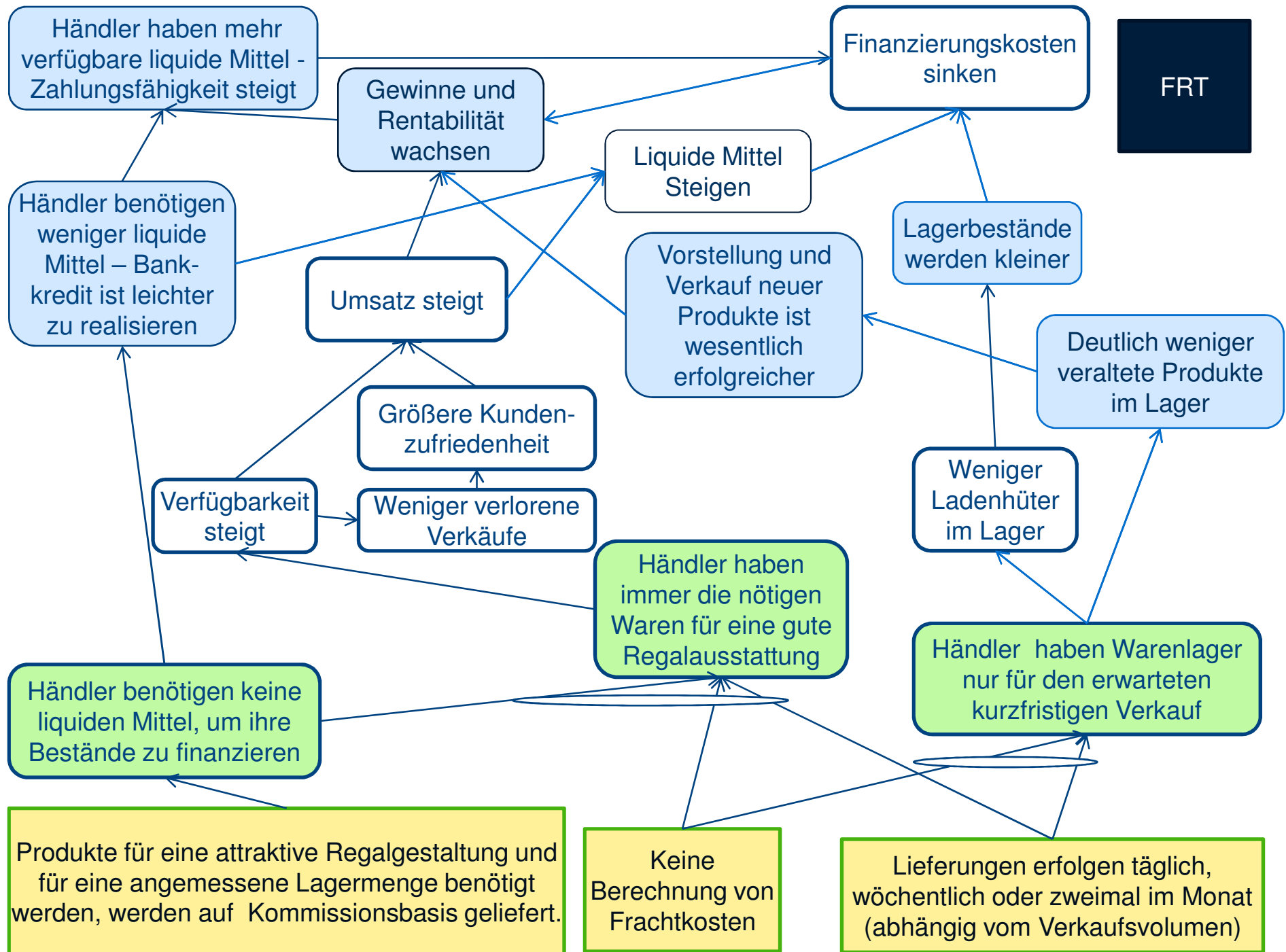


► Verknüpfen Sie auch die anderen UDEs

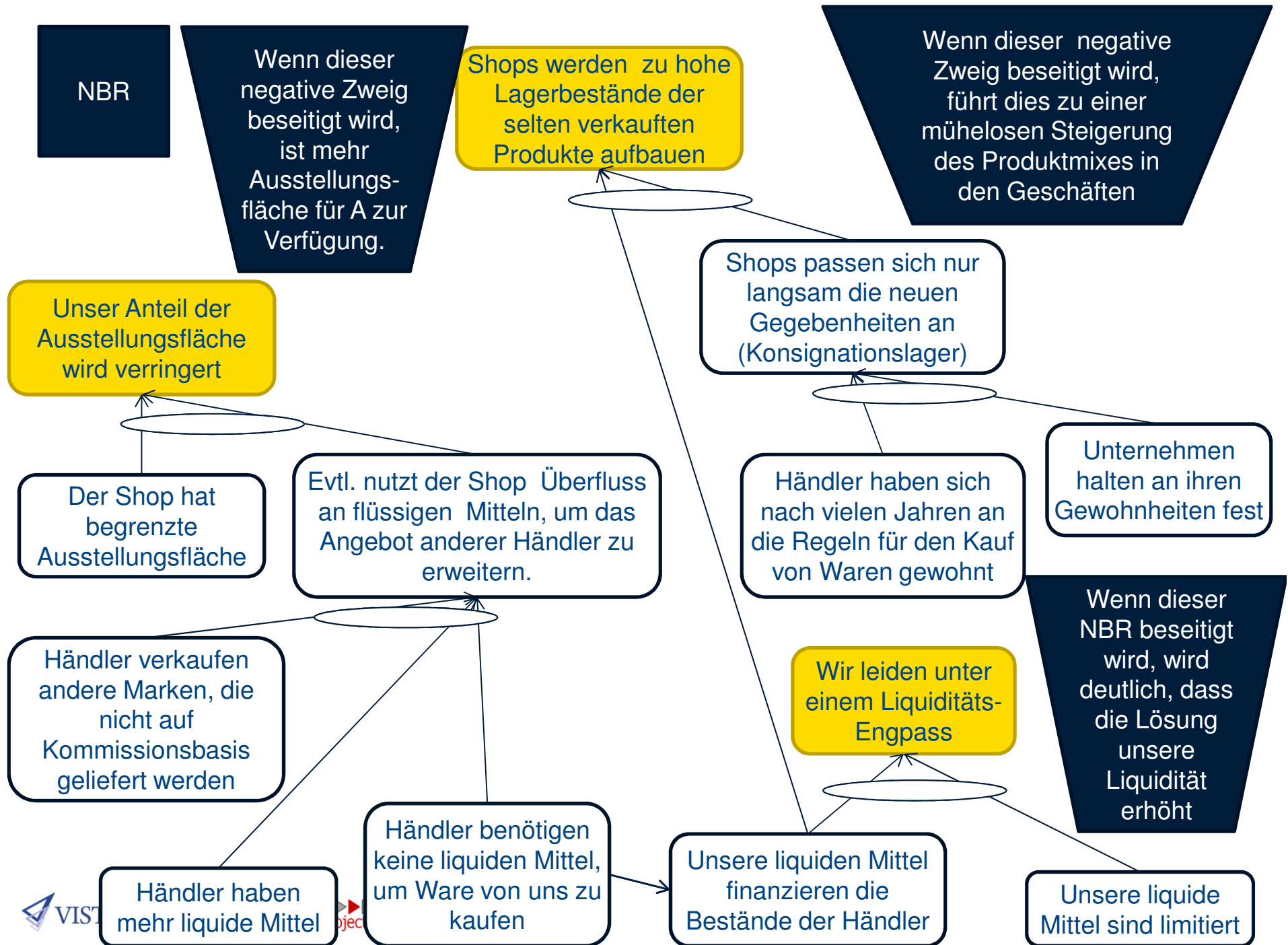
- Zu viele veraltete Produkte scheinen dazu zu führen, dass der Verkauf von neuen Produkten nur langsam voran geht – aber warum?
- Gibt es noch eine Entität, die existieren muss, damit diese Verknüpfung wahr und klar ist
 - *Das nennt man einen „transatlantischen Pfeil“*
- Welche Entität schlagen Sie vor, die wir einfügen sollen?







JA ABER ...



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Noch Fragen:
Rudolf Burkhard
Rudolf.burkhard@vistem.eu