

News

Februar 2015



ERFOLGREICH HERAUSFORDERUNGEN ANGEHEN OPTIMIERUNG ALS WACHSTUMSMOTOR

Der Erfolg Ihres Unternehmens setzt einiges voraus: Die Strategie muss stimmen und die Marktanforderungen müssen genau bekannt sein, um Marktanteile zu gewinnen. Aufgrund der wachsenden Veränderungsgeschwindigkeit wird es immer wichtiger, notwendige Veränderungsprozesse im Unternehmen frühzeitig zu erkennen, um sie daraufhin bewusst steuern zu können. Starre Organisationsstrukturen, mangelnde Information und Kommunikation sowie innovationsfeindliche Führungssysteme sind dabei außerordentlich hinderlich.

Prozessoptimierung steigert die Effizienz Ihrer Organisation

Die Herausforderungen der Zukunft lassen sich nur mit optimalen Unternehmensprozessen meistern. Im Umfeld hoher Kundenerwartungen und zunehmendem Wettbewerbsdruck steigern optimierte Prozesse die Effizienz Ihrer Organisation und setzen so Ressourcen für Wachstum und Innovation frei - eine wichtige Voraussetzung für die Zufriedenheit Ihrer Kunden und Mitarbeiter.

Jeder Prozessoptimierung muss eine sorgfältige Analyse der betrieblichen Abläufe vorangehen. Dabei gilt es, die Ist-Abläufe zu überprüfen sowie Reibungsverluste und Optimierungspotentiale in den Prozessen selbst und an den Schnittstellen zu analysieren. Die sich hieraus ergebenden Handlungsfelder sollten klar definiert und im Unternehmen kommuniziert werden. Insbesondere die Mitarbeiter gilt es zu überzeugen, ihre Arbeitsprozesse permanent an neue Gegebenheiten anzupassen und zu optimieren.

Optimierter Vertrieb:

Bessere Kundenbeziehungen, mehr Erfolg

Den Zwang zur ständigen Veränderung und den so entstehenden Druck spürt niemand so extrem wie der Vertrieb. Er ist der Teil des Unternehmens, der Aufträge gewinnt und mit den erzielten Umsätzen die Unternehmenskosten deckt und darüber hinaus die Unternehmensgewinne und -erfolge sicherstellt. Je effektiver und optimierter der Vertrieb arbeitet, desto besser fallen die Vertriebs- und die Unternehmensergebnisse aus.

Damit der Vertrieb optimal und erfolgreich arbeiten kann, muss er auf einer fundierten Planung und einer schlüssigen Vertriebsstrategie aufgebaut sein. Dazu gehören klare und eindeutige Zielvorgaben und das Benennen von Zuständigkeiten und Verantwortungsbereichen der Vertriebsmitarbeiter. Um das leisten zu können, bedarf es einer sorgfältigen Vertriebsanalyse, die sämtliche Bereiche einschließt, die den Vertriebs Erfolg beeinflussen können. Das Kauf- und Nutzungsverhalten der Kunden oder die Wettbewerbsangebote auf den jeweiligen Märkten sollten daher genauso überprüft werden wie mögliche Verschiebungen von Vertriebskanälen, die Produktpositionierung oder der Produktnutzen. Auf diese Weise wird es möglich, Stärken, Schwachstellen und ungenutztes Potential aufzuspüren und die Ursachen für mögliche Abweichungen von den Zielvorgaben zu ermitteln.

Kundennähe ist entscheidend für den Vertriebs Erfolg

Erfolgreich kann nur der sein, der Produkt- und Serviceangebote an die Kundenbedürfnisse anpasst, Vertriebsressourcen nach Zielgruppe und Produktportfolio steuert und gezielt Kompetenzen und Führungsqualitäten im Vertrieb aufbaut. Neben all den Zahlen und Fakten darf nicht vergessen werden, dass die Vertriebsmitarbeiter maßgeblich an dem Unternehmenserfolg beteiligt sind. Ein Unternehmen kann nur dann den Vertrieb optimieren und Vertriebs Erfolge verbuchen, wenn das Vertriebsteam qualifiziert und motiviert ist. Dies wiederum setzt voraus, dass jeder Vertriebsmitarbeiter weiß, worin seine Aufgabe besteht, wie er diese ausführen soll und welche Ziele es zu erreichen gilt.

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Vertrieb den Unterschied macht! Die Vertriebsexperten von MFB arbeiten gemeinsam mit Ihrem Management daran, durch Optimierung der Vertriebsstrukturen und Qualifizierung des Vertriebspersonals Ihrem Unternehmen einen Wettbewerbsvorsprung zu sichern. Dafür entwickeln wir klare, maßgeschneiderte Strategien und spezifische Umsetzungsinstrumente.

MFB Resultants – Wir schaffen Resultate.