



VERTRIEBSERFOLG IST PLANBAR

Testen Sie die Marktorientierung und Vertriebsstärke Ihres Unternehmens

Sehr geehrte Damen und Herren,

Produkte und Dienstleistungen sind nur etwas wert, wenn der Markt sie annimmt. Erfolgreich ist nur der, der die Fähigkeit besitzt, Märkte mit ihren Kunden und Wettbewerbern zu verstehen und dieses Wissen für die Gestaltung seines Angebotes und die Kundenansprache zu nutzen. Dies gelingt nur mit konsequenter Marktorientierung. Wirklich erfolgreiche Unternehmen antizipieren Marktentwicklungen und Kundenbedürfnisse und bedienen diese schneller als der Wettbewerb.

Die Bedeutung des Vertriebs kann dabei gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Denn genau hier, an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Markt, fällt die Entscheidung über Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens. Der Vertrieb wird zum „Scharnier“ zwischen Kunde und Unternehmen. Auf dieser Basis müssen alle Aktivitäten des Vertriebs gesteuert werden. Nur hierdurch können Sie die Marktposition Ihres Unternehmens sichern.

Das „Zauberwort“ heißt Marktorientierung. Eine Selbstverständlichkeit? Leider nicht! Untersuchungen zeigen, dass der Vertrieb häufig nicht nah genug am Kunden ist. Schlimmer noch, häufig werden die Aktivitäten des Vertriebs durch interne Anforderungen bestimmt und nicht durch die Bedürfnisse des Kunden. Ganz schwierig wird es, wenn der Vertrieb die Transparenz über Markt und Wettbewerb verschleiert, um seine eigene Position zu sichern.

Der erste Schritt zur Spitzenleistung ist deshalb eine schnelle und ungeschminkte Standortbestimmung Ihrer Vertriebsorganisation – bevor Ihnen Markt und Mitbewerber mögliche Defizite aufzeigen.

Mit der [MFB Diagnose Marktorientierung](#) stellen wir Ihnen ein Instrument zur Verfügung, das Sie dabei unterstützt, Ihre Vertriebsorganisation zuverlässig zu bewerten. Sie erhalten eine aussagekräftige und pragmatische Leistungsdiagnose, die Ihnen nicht nur zeigt, wie gut Ihre Organisation bereits ist, sondern auch, wo die größten Hebel für eine nachhaltige Ergebnisverbesserung liegen. Sollten Sie diese Selbsteinschätzung mit externer Hilfe validieren wollen, dann unterstützen Sie unsere Experten gerne mit einer professionellen Analyse und einer anschließenden Handlungsempfehlung, die genau Ihren speziellen Bedürfnissen entspricht.

Denn es genügt nicht, vorgefertigte Muster zu kopieren oder eine Vertriebsstrategie von der Stange überzustülpen. Gefragt sind individuelle Lösungen, entwickelt auf der Grundlage von Erfahrung, Know-how und den Instrumenten einer professionellen Vertriebsberatung. Konsequente Marktorientierung und effiziente Vertriebsstrukturen beeinflussen nicht nur die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit Ihres Unternehmens positiv. Sie zahlen sich auch in Form von Wachstum, Umsatz und Rendite aus.

Jedes Unternehmen kann marktorientiert agieren – unabhängig von Größe und Branche. Die MFB Experten entwickeln gemeinsam mit Ihnen Ihr Erfolgskonzept.

Sind Sie an weiterführenden Informationen interessiert? Wir freuen uns über Ihre [Anfrage per E-Mail](#) oder telefonisch unter +49 611 34 11 78 50.