

VERTRIEBSKANÄLE DER ZUKUNFT



Vertriebskanäle leiten das Leistungsangebot Ihres Unternehmens zu Ihren (potenziellen) Kunden.

Neue Technologien verändern den Stellenwert dieser Vertriebskanäle:

- Händler, Absatzmittler und Intermediäre verlieren teilweise an Bedeutung
- Elektronische Verkaufswege ersetzen den Außendienst
- Online-Shops verdrängen altbewährte Strukturen

Gerade für etablierte Unternehmen bedeutet dies eine große Herausforderung: Die Verschiebung der Vertriebskanäle im eigenen Haus muss erfolgreich bewältigt werden. Für Einsteiger bieten die neuen Kanäle die große Chance, etablierte Marktführer durch ein neues Geschäftsmodell zu unterwandern.

Wir beraten Sie umfassend zu den Vorteilen und zum Einsatz der neuen Vertriebswege für Ihren konkreten Fall – und gestalten so mit Ihnen gemeinsam die Vertriebskanäle der Zukunft!

INTERNET ALS VERKAUFSKANAL



In vielen Branchen verlagert sich der Verkauf zunehmend ins Internet. Sie benötigen ein professionelles Online-Geschäft? Mit unserer Beratungsleistung verhelfen wir Ihnen zu einem Erfolg versprechenden Online-Shop:

- Finden: Potenzielle Kunden müssen Ihr Angebot im Internet finden

- Informieren: Positionierung und Corporate Identity müssen überzeugen
- Begeisterndes Angebot: Ihr Angebot muss begeistern
- Abschliessen: Das Internet als Point of Sale soll zu Umsätzen führen

COMMUNITIES



Kunden und Interessenten zu erreichen kostet im elektronischen Zeitalter fast nichts mehr: Die Grenzkosten einer zusätzlichen E-Mail oder eines weiteren Newsletters tendieren gegen Null. Multiplikatoren, die Ihre Botschaften aufgreifen und ihrerseits thematisieren, ermöglichen dank „viralem Marketing“ eine Breitenwirkung (fast) zum Nulltarif.

Die große Kunst jedoch besteht darin, bei all der Informations-Anarchie den Lauf der Dinge noch selbst zu steuern. Dazu benötigen Sie Communities. Und wir unterstützen Sie dabei, diese aufzubauen!

MAILINGS



Verkauf über Mailings kann der richtige Weg sein. Direktmarketing über Kataloge oder Prospekte bietet, wenn richtig eingesetzt, grosse Möglichkeiten.

Für das Mailing-Geschäft ist ein spezifisches Know-how essentiell:

- Gestaltung des Leistungsangebotes
- Kreation des Katalog- oder Prospekt-Layouts
- Zielgruppenselektion

- Adressmanagement
- Management der Rücklaufquoten
- Verknüpfung Mailing und Internet

St. Gallen Consulting verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Mailing-Geschäft. Profitieren Sie von diesem Know-how – wir bringen es gerne in Ihre Projekte ein!

TELEFONMARKETING



Telefonmarketing verstehen wir als die Fähigkeit, aktiv auf mögliche Kunden zu zugehen und Kontakte für den (Vor-) Verkauf zu generieren. Dieser Vertriebskanal ist jedoch ein zweischneidiges Schwert: Falsch eingesetzt, kann Telefonmarketing die Kunden verärgern und Gesetze verletzen.

Richtig eingesetzt bietet es jedoch große Chancen für:

- Den Vorverkauf oder Verkaufsabschluss
- die Kundenbindung
- die Abklärung von Bedarf
- die Lancierung neuer Produkte

Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner, der Welke Consulting Gruppe, verfügen wir über ein professionelles Call-Center, das wir für Ihre speziellen Aktionen bedarfsgerecht einsetzen.

ST. GALLER DIREKTMARKETING-PROZESS



1. Vertriebskanäle der Zukunft

Direkte Kundenansprache und direkter Verkauf: Ist, Zukunftsprojektion, Szenario

2. Verkaufen via Internet

Konzeption eines wirkungsvollen E-Business-Modells

3. Communities & Virales Marketing

Viel Marktpräsenz und starke Fangemeinden

4. Verkaufen via Mailings

Forcieren eines optimierten Mailing-Kanals

5. (Vor-) Verkaufen via Telefonmarketing

Telefonmarketing als aktives Instrument nutzen, ohne Kunden zu verärgern

6. Umsetzungs-Programm

Begleitung der firmeninternen Schlüsselmitarbeiter bei der Umsetzung der Programme



ST. GALLEN CONSULTING®

St. Gallen International Management Consulting
Tellstrasse 18 • CH-9000 St. Gallen • Switzerland
Fon +41 (0) 71 222 14 00 • Fax +41 (0) 71 222 14 03
consulting@sgimc.ch • www.sgimc.ch