

Wir haben keine Zeit, Waffen zu schmieden - wir müssen Schlachten schlagen ...

(Anonymer Unternehmer angesichts der aktuellen Auftragslage)



„Der deutsche Mittelstand strotzt nach einer erstaunlich gut überwundenen Rezession im aktuellen Aufschwung nur so vor Kraft. Er ist angemessen mit Eigenkapital versorgt und kann bei guter Auftrags- und Ertragslage in den kommenden Jahren weitere Arbeitsplätze schaffen.“

Es gilt, diese Stärken auch in Krisen der Weltwirtschaft und der europäischen Partner zu bewahren...“

Quelle: „Diagnose Mittelstand 2011, Deutscher Sparkassen- und Giroverband“

Das Urteil des wichtigsten deutschen Finanzpartners der mittelständischen Unternehmen kann von vielen Marktteilnehmern bestätigt werden. Tatsächlich brachte das Jahr 2012 eine gute Beschäftigungslage und volle Auftragsbücher.

Die überdurchschnittliche Auslastung hat für viele Unternehmen aber auch einen gravierenden Nachteil: Das operative Geschäft bindet so viele Kapazitäten, dass für die strategisch wichtige Akquisition neuer Kunden nicht ausreichend Zeit bleibt.

Die Folge: In der nächsten Krisenphase fehlen wichtige Aufträge, die jetzt gewonnen werden müssten!

CD Management gewinnt für Sie die Aufträge, die auch künftig Ihre Auslastung sicherstellen

In 5 Schritten zum Auftrag:

Schritt 1: Das sind Ihre Stärken!

Herausarbeitung Ihres Profils auf Basis Ihrer Selbsteinschätzung und Beobachtung des Marktes durch unsere Experten

Schritt 2: Ihre Zielgruppe

Identifikation und Adressierung Ihrer Zielgruppe durch Adressenselektion und –qualifikation durch unser Team

Schritt 3: Die Kommunikation

Wie sprechen wir Ihre Zielgruppe an? Vom Kettenmailing bis zur Direktansprache—es gibt keine zweite Chance, einen ersten Eindruck zu hinterlassen...

Schritt 4: Die persönliche Ebene

Wie wirkt mein Unternehmen auf potenzielle Kunden? Darüber entscheidet der persönliche Kontakt, den wir für Sie herstellen...

Schritt 5: Was können wir für Sie tun?

Das konkrete Angebot bringt Sie mit Ihren Produkten und Dienstleistungen direkt ins Spiel...



... und so entsteht mehr Umsatz:

Zwei Fallbeispiele aus der Praxis

„Ich kenne heute Unternehmen, zu denen ich vor einem halben Jahr noch keinerlei Kontakt hatte. Insbesondere der Kontakt zu XXX war ein echter Glücksfall—da rechne ich durchaus noch mit weiteren Aufträgen ...“

Gesellschafter-Geschäftsführer eines Mandanten. *)



Jede Menge Stress im operativen Tagesgeschäft—da bleibt für strategische Fragen wenig Zeit.

Deswegen haben wir für diesen Mandanten die vollständige Marktpositionierung mit Stärken/Schwächen Profil sowie den sich daraus ergebenen Chancen und Risiken erarbeitet.

Seit etwa sechs Monaten sprechen wir die identifizierten Zielgruppen direkt an—der Mühe Lohn: Bislang vier Neukundenkontakte auf Entscheiderebene, vier konkrete Projektanfragen, vier Chancen auf Neugeschäft, das ohne unsere Bemühungen nicht entstanden wäre.

Aktuell wird die Ansprache noch verbreitert: An 300 persönlich qualifizierte Adressen geht jetzt ein fünfstufiges Kettenmailing. Ziel: Noch mehr Interessentenkontakte automatisch erzeugen, ohne eigene Ressourcen dafür aufwenden zu müssen.

*) Der vertrauliche und respektvolle Umgang mit Mandantendaten ist für uns selbstverständlich.

„Bei einer Firmeneinrichtung ist viel auf einmal zu leisten—for das erforderliche Wachstum kann der Vertrieb gar nicht breit genug aufgestellt sein. Da kam uns das Unterstützungsangebot gerade recht ...“

Gesellschafter-Geschäftsführer eines Mandanten. *)

Neues Unternehmen—neue Ideen—neue Kunden?

Gerade das nach Unternehmensgründung erforderliche Wachstum kann zunächst oft nicht mit Bordmitteln realisiert werden. Voraussetzung für viele Aufträge im B2B-Bereich ist darüber hinaus ein professioneller vertrieblicher Auftritt.

Gern haben wir uns in die Unternehmensstruktur dieses Mandanten einbinden lassen.
Korrespondenz



und Kommunikation laufen unter dem Dach des Marktteilnehmers ab—for die angesprochenen Kunden ist unser Experte Mitarbeiter des Mandanten.

Damit ist die Kundenschnittstelle da, wo sie für die Abwicklung eines Auftrages hingehört: Beim Auftragnehmer. Der Erfolg: Aufträge bei zwei wichtigen Zielkunden!