

Speerspitze Vertrieb

von Fabian Vollberg

Kurzübersicht

- o Im Vertrieb entscheidet sich, ob die Strategie den Markt überhaupt erreicht und ob sie von Erfolg gekrönt ist.
- o Strategierealisierung im Vertrieb hat acht essenzielle Ebenen. Alle acht sollten passen, meint man es mit Wachstum ernst.
- o ABC-Kundenanalysen und Zielvereinbarungen genügen nicht.



Der Vergleich ist sicher ein wenig martialisch und bildhaft - für den Nachdruck ist dies aber sicher nicht schädlich.

Der Vertrieb ist die Speerspitze des Unternehmens in den Markt. Diese Spitze ist in Schichten aufgebaut. Mit jeder Schicht wird sie spitzer und wirksamer. Am Ende werden sie alle gebraucht, um die Strategie – den unternehmerischen Willen – am Markt Realität werden zu lassen.

Nachstehend finden Sie eine Illustration des Aufbaus: Schicht für Schicht – einschließlich der größten, regelmäßigen Bedrohungen.

