

Beispiel erfolgreicher Projekte

Internet-Verkaufsagent

Gründung eines Unternehmens als Internet-Verkaufsagent in Baden-Württemberg

Der Kunde

Ein junger Familienvater, der sich aufgrund einer beruflichen Änderung neu orientieren musste.

Die Herausforderung

Ein tragfähiges Konzept als Internet-Verkaufsagent zu erarbeiten das sehr schnell die ersten Umsatzerfolge bringt. Unsere Ausgangsfragen lauteten daher:

- Was sind die ersten wichtigsten Schritte für den Erfolg?
- Ist diese Geschäftsidee wirtschaftlich tragbar?
- Wie gewinnen wir Kunden?
- Welches sind unsere Alleinstellungsmerkmale?

Die Vorgehensweise

In Workshops wurden die Erfolgsfaktoren eines Internet-Verkaufsagenten ermittelt. Die Erfolgsfaktoren wurden priorisiert und für die wichtigsten Faktoren wurden die Aktivitäten festgelegt. Im nächsten Schritt wurden die aktuellen Wettbewerber analysiert und unsere Stärken und Schwächen gegenüber den Wettbewerbern ermittelt. Die Aktivitäten zur Verbesserung der Schwächen wurden definiert.

Die Kunden- und Ziel-Gruppen wurden analysiert und anschließend wurden die Produkte und Dienstleistungen, die wir anbieten, festgelegt.

Der Nutzen pro Zielgruppe wurde ermittelt und es wurden die entscheidenden „Alleinstellungsmerkmale“ definiert.

Neben dem konkreten Aktivitätenplan zur Gewinnung der Zielgruppen wurde ein Umsatzplan, eine Gewinn- und Verlustrechnung, eine Liquiditätsplanung und eine Investitionsplanung durchgeführt.

Das Ergebnis

Da das Projekt gefördert wurde, musste der Businessplan bei den Förderstellen eingereicht werden. Die Genehmigung zur Förderung wurde sofort erteilt.

Das Unternehmen platziert sich als engagierter, regional tätiger Familienbetrieb mit einem einzigartigen Dienstleistungsangebot. Neben den Privaten Haushalten wurden weitere Zielkunden aus den Handels- und Dienstleistungsbereichen festgelegt.

Die Privaten Haushalte werden über die Verteilung von Flyer kontaktiert. Die Unternehmen werden vom Gründer direkt per Telefon angesprochen.

Nach Schulungsmaßnahmen bei einem Partner-Unternehmen führten die ersten Verkaufaktionen sehr schnell zu den notwendigen Umsätzen. Das junge Unternehmen hat sich heute in diesem Markt sehr gut etabliert.