



VARICON[®]-Stuttgart / München

empfehlenswert als Partner der mittelständischen Industrie für das branchenkompetente

Zielmarkt-Scanning zur Neukundengewinnung

wenn

- die Umsätze stagnieren oder rückläufig sind;
- ohne Kaltakquise ein kurzer, direkter und schneller Weg zu Neukunden gesucht wird;
- die Kosten der Neukundengewinnung kalkulierbar bleiben sollen;
- die Chancen in oder nach Krisen effektiv genutzt werden sollen.



Kompetenz und Erfahrung für Ihren Erfolg

Mit VARICON® „Zielmarkt-Scanning“ zu neuen Kunden und Märkten

Der Markt ist aus den unterschiedlichsten Gründen in Teilbereichen immer in Bewegung. Zu jedem Zeitpunkt gehen irgendwo in Ihren Zielmärkten Kunden-Lieferantenbeziehungen auseinander, und neue Lieferbeziehungen werden aufgebaut.

Gerade diese Veränderungssituationen zeitnah „aufzuspüren“ bietet Ihrem Unternehmen die Chance neue Kunden zu gewinnen.

Zeitnah Chancen nutzen, aber wie?

Sie benötigen einen schnellen und detaillierten Überblick über die aktuelle Situation einer großen Anzahl potenzieller Kunden. Unser **Zielmarkt-Scanning** liefert eine „Momentaufnahme des Marktes“, und ermöglicht ein gezieltes ansprechen der Unternehmen, die in dem Moment neue Lieferanten brauchen.

Vertrauen auch Sie unserem Einsatz für den Mittelstand Wir bieten die Kompetenz, die Sie wirklich weiterbringt

- Fundierte fachliche Kenntnisse in technischen Branchen.
- Über 17 Jahre Führungs- und Sanierungserfahrung in mittelständischen Unternehmen der Mechanik, Kunststoffverarbeitung, Medizintechnik und Elektrotechnik.
- Seit 1996 überregional erfolgreich in der Personalberatung und Personalsuche in den Branchen Mechanik, Fahrzeug- und Maschinenbau, Feinwerktechnik, Elektrotechnik, Elektronik, Kunststoffverarbeitung, Medizintechnik und Informatik.
- 15 Jahre Erfahrung in leitenden Funktionen im Service- & Marketing-Management in den Bereichen Banken, Konsumgüter und Industrie und seit 2009 überregional erfolgreich im Zielmarkt-Scanning zur Neukundengewinnung für Produzenten und Dienstleister.

Die Kombination dieser Kenntnisse und Erfahrungen mit dem Einsatz unseres engagierten Teams sichert schnelle messbare Erfolge für Ihr Unternehmen.

Strategisch denken, gezielt handeln

Unsere Vorgehensweise: 5 Schritte zum Erfolg

Orientierungsgespräch

Sie erläutern einem für Ihre Branche kompetenten Partner aus unserem Hause Ihre Produkte oder Dienstleistungen und eventuelle Alleinstellungsmerkmale gegenüber den Mitbewerbern. Wir fassen das Ergebnis des Gespräches zusammen, und Sie korrigieren oder ergänzen wo es erforderlich ist. Erst wenn die Zusammenfassung Ihren Vorstellungen entspricht ist das Gesprächsziel erreicht.

Zielgruppendefinition

Natürlich können Sie uns die Adressen der Firmen mit den entsprechenden Telefonnummern gerne zur Verfügung stellen. In den meisten Fällen werden Sie aber nur Adressen von Unternehmen haben, mit denen Sie ohnehin in Kontakt sind. Diese Kontakte reichen in Bezug auf die Anzahl aber meistens nicht aus, ein positives Ergebnis zu erreichen.

Im Normalfall besprechen Sie mit uns Ihre ideale Zielgruppe in Bezug auf Branche, Unternehmensgröße, Region und sonstige Besonderheiten durch.

Wir recherchieren branchenkompetent in den uns zur Verfügung stehenden Wirtschaftsdatenbanken 500 bis 2000 (je nach Auftrag) passende Unternehmen und erstellen eine eigene Datenbank für Ihren Auftrag.

Mitarbeiterschulung

Die mit Ihrem Auftrag betrauten Mitarbeiter(innen) werden intensiv in die Produkte und/oder Dienstleistungen Ihres Unternehmens eingewiesen. Das Ergebnis der Schulungen wird durch Testtelefonate geprüft.

Zielmarkt-Scanning

Alle in der Datenbank enthaltenen Unternehmen werden durch unsere Mitarbeiter/innen in Ihrem Namen angerufen, und der zuständige Ansprechpartner wird ermittelt und kontaktiert. Ihr Unternehmen und das Produkt- oder Dienstleistungsangebot wird vereinbarungsgemäß vorgestellt und die aktuelle Bedarfssituation erfragt.

Besteht eine akute Bedarfssituation wird dem Ansprechpartner der Rückruf eines Mitarbeiters aus Ihrem Hause angekündigt, und Sie werden unverzüglich informiert. (Ihr Mitarbeiter stimmt dann den nächsten Schritt oder einen Besuchstermin direkt ab.)

Jedes Unternehmen wird bis zu fünfmal angerufen, wenn der zuständige Ansprechpartner vorher nicht erreicht wurde.

Ergebnisauswertung

Während der Akquise werden Sie laufend über akute Bedarfssituationen einzelner Unternehmen informiert, damit Sie den aufgebauten Kontakt direkt übernehmen und ausbauen können. Nach Abschluss der Arbeiten erhalten Sie eine Auflistung (elektronisch oder gedruckt, je nach Wunsch) der angerufenen Firmen mit den Ansprechpartnern und der aktuellen Bedarfssituation.

Diese Auflistung dürfen Sie selbstverständlich für zukünftige eigene Marketingmaßnahmen oder in der Zusammenarbeit mit uns weiter verwenden.

Von diesen Rahmenbedingungen profitieren Sie

Zeitlicher Verlauf

Je nach aktueller Auslastung benötigen wir nach Ihrer Auftragserteilung ca. 2 Wochen Vorlauf zur Vorbereitung (Kapazitätsplanung, Schulung, Recherche, Datenbankerstellung usw.). In den folgenden 2 Wochen bearbeiten wir Ihren Auftrag zwischen 500 und 2.000 Firmen vollständig. Bei größeren Aufträgen ermitteln wir die Laufzeit gern individuell für Sie.

Innerhalb von 4 Wochen (ab Auftragserteilung) gibt Ihnen das Zielmarkt-Scanning einen Überblick über die aktuelle Bedarfssituation von bis zu 2.000 potenziellen Neukunden in Ihrer Branche.

Das ermöglicht ein schnelles gezieltes Vorgehen und schafft maximale Effizienz Ihrer Vertriebskapazitäten.

Honorar

Für unsere Dienstleistung fallen keine fixen Kosten an. Berechnet werden nur erfolgreich qualifizierte Adressen, mit denen Sie jetzt oder zukünftig weiterarbeiten können. Bereits ab € 7,50 pro Adresse kommen Sie auf diesem Wege kurzfristig zu neuen Kunden.



Nicht warten, gleich starten

Mit uns als Ihrem Partner profitieren - sofort und nachhaltig

Entscheiden Sie sich bei der Suche nach Neukunden für den Königsweg über das **Zielmarkt-Scanning** von VARICON®. Keine andere Form der Suche bietet eine vergleichbare **Erfolgsquote** und mehr **Wirtschaftlichkeit**.

Die Wahrscheinlichkeit des Erfolges lässt sich unter gegebenen Rahmenbedingungen natürlich berechnen, aber wir halten uns lieber an Praxiserfahrungen.

Bei einem Scanning von 500 Unternehmen innerhalb von 2 Wochen ergaben sich bisher 8 bis 27 akute Bedarfssituationen, und

61 bis 124 Unternehmen die grundsätzlich Interesse an einer Zusammenarbeit zeigten.

Diese Chancen nutzen heißt: Mit neuen Kunden kurzfristig zu neuen Umsätzen kommen, und langfristig wachsen.

Fordern Sie uns! Wir wissen Ihr Vertrauen zu würdigen und freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.