

Produktinformation **CPI**sales

Corporate Performance Improvement

Die Unternehmenspotenziale ausschöpfen Wandel vom Krisen- zum Chancenmanagement

CPIsales

Eine strukturierte Methode zur systematischen Steigerung der Produktivität in Vertriebs- und Marketingorganisationen

In vielen Branchen wurden in den Bereichen Produktion, Einkauf und Verwaltung die Produktivität, kontinuierlich gesteigert. Dies wird auch für den Vertrieb eine der größten Herausforderungen.

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es unabdingbar, brachliegende Potenziale systematisch zu identifizieren, zu bewerten und hieraus Erkenntnisse abzuleiten, die von jedem Vertriebsmanager oder Vertriebsmitarbeiter direkt in gezielte Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung umgesetzt werden können.

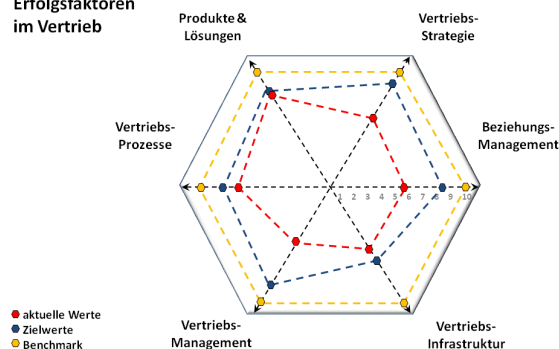
Hier bietet sich die **CPI**sales Methodik an, die sowohl präventiv, als auch ereignisgesteuert eingesetzt werden kann, z. B. bei:

- Ergebnisabweichungen
- Akquisitionen
- Reorganisationen
- Managementwechsel
- Präventiver Fitness Check
- Konsolidierung

CPIsales Methode

Die Analyse der kritischen Erfolgsfaktoren im Vertrieb, basierend auf praxisorientierten, strukturierten Fragen ermöglicht das gezielte Herausfiltern von unausgeschöpften Produktivitätspotenzialen. Dabei werden alle qualitativen und quantitativen Einflussgrößen auf den Prüfstand gestellt, die für den Vertriebserfolg ausschlaggebend sind.

Erfolgsfaktoren im Vertrieb



Ihr Nutzen

- Produktivitätssteigerung
- Transparenz über Zusammenhänge
- Vermeidung von Fehlentscheidungen
- Erkennen von verborgenen Marktchancen
- Prozessoptimierung: Effektivität und Effizienz etc.

Die wesentlichen Merkmale der **CPI**sales Methode sind:

Ganzheitlicher Ansatz basierend auf einer Wissensdatenbank mit umfangreichen Checklisten, vorgeschlagenen Maßnahmen und mit vielen in der Praxis erprobten sofort einsetzbaren Umsetzungswerkzeugen.

Die Bewertung umfasst quantitative **und** qualitative Erfolgsfaktoren zu den Themen:

- Vertriebsstrategie
- Kundenbeziehung
- Vertriebsinfrastruktur
- Vertriebsmanagement
- Vertriebsprozesse
- Produkt- / Lösungsangebot



Eckhard Braun war viele Jahre in leitenden Funktionen im Vertrieb und Marketing. Unter anderem als Geschäftsführer Vertrieb bei der Hewlett-Packard GmbH.

Seine langjährige Erfahrung als Vertriebschef und selbstständiger Unternehmer haben die **CPI**sales Methode wesentlich geprägt.



“Es ist für einen Vertriebschef von unschätzbarem Wert präzise und umfassend zu wissen, welche Herausforderungen für den Vertriebserfolg zu meistern sind “
Eckhard Braun

Produktinformation

Corporate Performance Improvement

CPIsales Bewertung

nur eine umfassende Diagnose liefert Entscheidungsgrundlagen für die erfolgreiche Implementierung von Veränderungen.

Immer mehr Indikatoren weisen darauf hin, dass der Vertrieb der Motor für kontinuierliches Wachstum ist. Steigende Vertriebskosten, härterer Wettbewerb, wesentlich gesteigerte Anforderungen an Beratungs- und Beratungsleistungen durch den Außen- und Innendienst sind deshalb Faktoren, die neue kreative Wege bei der Kundengewinnung und Kundenentwicklung erzwingen.



Diese gestiegenen Ansprüche an die Vertriebs- und Marketingorganisationen erfordern eine systematische Marktbearbeitung, um Produkte, Dienstleistungen, Zielmärkte und Absatzwege in Einklang zu bringen. Häufig herrscht im Vertrieb heute noch eine Macher-Kultur, d.h. Improvisation und Intuition dominieren, während systematische Analyse und Entscheidungsfindung nur selten stattfindet.

CPIsales erlaubt eine umfassende Diagnose aller relevanten Erfolgsfaktoren im Vertrieb. Umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten sowie die Beurteilung der erfassten Ergebnisse durch das spiceCon Expertenteam, liefern eine solide Entscheidungsgrundlage für das erfolgreiche Implementieren und Managen von notwendigen Veränderungen.

CPIsales Umsetzung

nur mit zeitnah implementierten Veränderungen werden die gesetzten Ziele erreicht.

Die zeitnahe Implementierung von Veränderungen war und ist immer die größte Herausforderung für den betroffenen Unternehmensbereich. Von allen Beteiligten ist in der Implementierungsphase ein Höchstmaß an Fachwissen und Einfühlungsvermögen gefordert, gepaart mit dem Druck zeitnah Erfolge zu erzielen und dies möglichst ohne Einbuße hinsichtlich der Kundenzufriedenheit.

Um diese Herausforderungen zu meistern erhalten Sie Unterstützung von erfahrenen Praktikern aus den spiceCon Teams, die gemeinsam mit ihnen erfolgsorientiert die Veränderungen umsetzen.

Die Umsetzung baut auf dem zielorientierten Maßnahmenkatalog der EDV gestützten Diagnose auf, als optimale Basis für die Umsetzung z. B. von :

- **Entwicklung von Kundenbindungsprogrammen**
- **Einführung von Key Account- oder Vertriebspartnerprogrammen**
- **Fokussierung der Vertriebs- oder Vertriebskanalstrategien**
- **Optimierung der Vertriebsprozesse**
- **Reduzierung der Vertriebskosten**



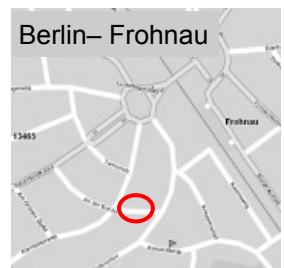
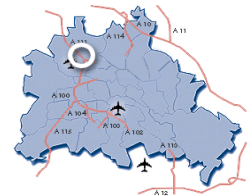
spiceCon
Management
GmbH

Kreuzritterstr. 12a
13465 Berlin

Tel: 030-406 322 90
Fax: 030-406 322 80

Ansprechpartner:
Edmund Mästele

www.spicecon.de



Gegründet 2000

Standorte:

- Berlin
- Stuttgart
- Hamburg

Kunden in den Branchen:

- Informationstechnik
- Maschinenbau
- Elektrotechnik
- Elektronik
- öffentliche Auftraggeber

Überregionales Partner Netzwerk

Listings/ Mitgliedschaften:

- kfw
- RKW Bln / Brdbg
- SIBB
- VDI
- Rotary