

# UMSATZERFOLG DURCH PERFEKTION IM VERKAUF

**Finden Sie die richtige Ansprache zum  
Kunden – am POS, im Internet, im Gespräch**

## Die Herausforderung

Der Kampf um den Kunden wird durch den stetig steigenden Wettbewerb, ob stationär oder online mit seinen ausgefeilten Möglichkeiten der individuellen Ansprache des Kunden, immer herausfordernder. Hier die richtige Strategie und Umsetzungsqualität zu finden, entscheidet, ob Ihr Unternehmen gestärkt, nachhaltig und erfolgreich für die Zukunft aufgestellt ist.

Dabei stellen sich unter anderem folgende Fragen:



**Sind Darstellung und Ansprache am POS noch zeitgemäß, bedarf es einer hybriden Strategie?**



**Welche neuen Chancen gibt es und auf welche Basics darf ich nicht verzichten?**



**Was sind meine alten und neuen Stärken und wie baue ich sie aus?**

## Die Lösung

Mit einer individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittenen Analyse identifizieren wir gezielt die entscheidenden Handlungsfelder für mehr Vertriebserfolg. Unsere Erfahrung zeigt: **Ergebnisreserven von 10 % bis 25 %** sind fast immer realisierbar.

**Identifizierung Ihrer Basics im Verkauf und Überführung in nachhaltige und perfektionierte Prozesse**

**Einheitliche Kundenstrategie mit individueller Ansprache über die verschiedenen Marketinginstrumente und -maßnahmen**

**Stärken finden und ausbauen; "Schnelle Pferde schneller machen" und neue Chancen und Reserven angehen**

## ERFOLG DURCH ERFAHRUNG

**CONLAB Management Consultants**  
Königsallee 61 | D - 40215 Düsseldorf |  
[www.conlab.de](http://www.conlab.de)



## Der CONLAB-Ansatz, Planung & Umsetzung



Analyse der aktuellen Situation in Ihrem Unternehmen und Ihrem Wettbewerbsumfeld



Einsatz von individuell angepassten Optimierungsinstrumenten, wie z.B. Mitarbeiterinterviews und SWOT-Anlaysen



Entwicklung einer maßgeschneiderten Verkaufs- und Umsatzstrategie



Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen für Ihr Unternehmen



Begleitung bei der Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen

## Ihr Nutzen

Sie erhalten durch erfahrene Berater einen qualitativen, praxisnahen Blick auf Ihr Unternehmen – aus der Praxis, für die Praxis.

Der neutrale Blick eines externen, branchen- und führungserfahrenen Partners eröffnet neue Perspektiven und zeigt Umsetzungschancen „out of the box“ auf.

Gern begleiten wir Sie mit maßgeschneiderten Lösungen – von der Konzeption bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, dass Ihr Vertrieb noch stärker, fokussierter und erfolgreicher wird.

Kontaktieren Sie uns!

**info@CONLAB.de**