

Marketing und Vertrieb

# Vorbereitung

Gemeinsames Verständnis von Unternehmer*Energie* und der Bedeutung des Marketings und Vertriebs

Sammeln der Ideen für Marketing und Vertrieb von allen Beteiligten (Fragebogen ab   
S. 173)

Format: Tagesworkshop in ungestörter Atmosphäre (ggf. externe Moderation durch einen im Marketing oder Vertrieb erfahrenen Moderator)

# Durchführung

Der Marketing- oder Vertriebsverantwortliche übernimmt die Koordination der Durchführung

Bestimmung der Marketing- und Vertriebsziele:

Neukunden gewinnen Stammkundenpflege Neue Leistungsangebote Angebotsbereinigungen

Austausch und Diskussion der gesammelten, individuellen Ideen

Auswahl der umzusetzenden Ideen

Visualisierung, Priorisierung und Optimierung der Ideen

Formulierung der Marketing- und Vertriebsziele)

Maßnahmenplan für die Umsetzung (wer macht was und wann?)

# Nachbearbeitung

Verteilung des neuen Marketing- und Vertriebskonzeptes

Umsetzungskontrolle (mindestens monatlich)