



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)