

Marketing und Vertrieb

In den vergangenen Jahren hat sich der Markt drastisch verändert: Lieferketten funktionieren nicht mehr so, wie wir es uns eigentlich vorstellen, und Rohstoffe sind nicht mehr ohne Weiteres verfügbar.

Im Markt herrscht kaum Stabilität mehr. Die Konsequenz daraus ist, dass die Entscheidungsfähigkeit vieler Unternehmen schwindet. Wenn Parameter so unstabil und unsicher sind, neigen viele Manager dazu, sich nicht mehr so leicht zu entscheiden. Das macht die Entwicklung von erfolgreichen Marketing- und Vertriebsstrategien deutlich komplexer und entscheidend.

Um in dieser neuen Situation weiterhin erfolgreich zu sein, gilt vor allem Folgendes: Sich den neuen Herausforderungen zu öffnen und neue Chancen zu suchen. Ohne eine gezielte Vorgehensweise, eine Strategie oder ein Konzept können keine Herausforderungen mehr gemeistert werden.

SC Consulting unterstützt im ersten Schritt in der Festlegung der Ziele, die der Kunde mit seinen Vertriebsaktivitäten und seinem Team überhaupt erreichen möchte. Wenn die Ziele identifiziert worden sind, werden die Skills und Fähigkeiten des Teams für die neuen Herausforderungen analysiert, um die gesetzten Ziele auch wirklich erreichen zu können. SC Consulting unterstützt Unternehmen genau da, wo eventuelle Defizite vorhanden sind.

Als Marketing und Vertriebsberatungsunternehmen unterstützt SC Consulting seine Kunden dabei, ihre Marktentscheidungen bewusst zu treffen. Gemeinsam werden neue Kunden generiert und diese langfristig an dem Unternehmen gebunden.

Im ersten Beratungsgespräch wird den Grundstein der Zusammenarbeit festgelegt.

- Zielgruppe und Markt werden definiert
- Gründliche Recherche und Analyse werden betrieben
- Mehrwerte werden direkt hervorgehoben

Auf Basis dieser Vorarbeit werden Marketing- und Vertriebsstrategien gemeinsam entwickelt und den USP des Unternehmens, der Produkte oder Dienstleistungen bestimmt.



Als Marketing- und Vertriebsberatungspartner unterstützt SC Consulting Unternehmen dabei, ihre erklärungsbedürftigen Produkte und Dienstleistungen auf neuen, internationalen Märkten erfolgreich zu platzieren und Ihre Reichweite dadurch nachhaltig zu steigern.

Der Fokus liegt bei der Entwicklung von Markteintrittsstrategien, die Durchführung von Vertriebsaktivitäten, die Kundengewinnung und die Pflege von Kundenbeziehungen.

Als Beratungsunternehmen spezialisiert auf den B2B Vertrieb passen wir die Vertriebsstrategien unserer Kunden immer wieder dem Markt an. Durch das Aufkommen neuer Technologien und Kommunikationswege ist der Markt ständig in Bewegung und verändert sich. SC Consulting unterstützt Unternehmen bei der Entwicklung innovativer Vertriebsstrategien welche sie vom Wettbewerb abgrenzen.

Bei der Implementierung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie ist vor allem eine gut durchdachte und professionelle Herangehensweise gefragt. SC Consulting findet gemeinsam mit dem Kunden die ideale Strategie um den Erfolg zu garantieren und berät diesen zur Implementierung der erforderlichen Vertriebsmaßnahmen, um zu wachsen und Umsatz zu verbuchen.

SC Consulting bietet alles an, um Ihren betrieblichen Planungsprozess reibungslos in Gang zu bringen.