

Unsere Spezialisten

Unsere Spezialisten mit langjähriger Praxiserfahrung haben nur ein Ziel: die Positionierung Ihres Unternehmens am Markt durch Vertriebs- und Marketingmaßnahmen zu verbessern.



Andrea Cămen
Dipl.-Kauffrau

- Kommunikation/PR und Marketing
- Kommunikation in Sondersituationen (Change Communication)
- Interim-Spezialistin



Sevda Dogan
Magister Atrium

- Neukunden- und Kundenrückgewinnung, Stammkundenpflege
- Kundendatenmanagement und Telefonmarketing
- Durchführung von Vertriebskampagnen



Carsten Müller
Dipl.-Bankbetriebswirt

- Vertriebsanalysen
- Preis-/Absatzstrategien
- Vertriebssteuerung



Joachim R. Kerner
Business-Coach

- Lead Generierung B2B
- Vertriebscoaching
- Sales Consulting

Unser Kooperationsnetzwerk verfügt über weitere Experten aus den Bereichen Finanzierung, Personal, Controlling, Organisation, und IT. Diese werden je nach Anforderungsprofil einbezogen.

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung arbeitet seit mehr als 20 Jahren mit einem ganzheitlichen Ansatz für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg: vom Gutachten bis zur Umsetzung begleiten wir Unternehmen.

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. Wir verpflichten uns zur Einhaltung der Berufsgrundsätze des BDU.

Bei der Johannes Müller Wirtschaftsberatung gelten das gesprochene Wort und der Handschlag als wichtige Grundlagen für vertrauensvolle, verlässliche und faire Geschäftsbeziehungen.

Johannes Müller Wirtschaftsberatung
GmbH & Co. KG
Holtkampstraße 8 | 32257 Bünde
Tel. 05223 - 13144 | Fax 05223 - 13188
kontakt@mueller-beratung.de
www.mueller-beratung.de



Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und
Unternehmenssteuerung

**MARKETING & VERTRIEB
FÜR BESSERE
MARKTPositionIERUNG**

**GRÖßERE BEKANNTHEIT
MEHR UMSATZ
ABGRENZUNG VOM WETTBEWERB**



Gründe für eine strukturierte Planung und Umsetzung von Vertrieb und Marketing:

- vorhandene Marktpotenziale sind nicht ausgeschöpft oder neue Geschäftsbereiche müssen entwickelt werden
- Zeit und Ressourcen für Zielgruppen- und Technologieanalysen fehlen
- Sie wollen bestehende Kunden pflegen, alte zurückgewinnen und neue Kunden finden?
- Sie möchten Ihren Vertrieb verbessern und effiziente Strukturen schaffen?
- Preis- und Absatzstrategien sowie ein Konzept für die Ansprache der Kunden fehlen?
- Der Wettbewerb ist im Markt aktiver und professioneller als Ihr Unternehmen? Ihre Produkte sind wenig oder nicht bekannt?
- Vertriebs- und Marketingmaßnahmen gibt es viele: Welche sind die Richtigen für Ihre Ziele? Was dürfen sie kosten?
- Ein effizientes Vertriebs- und Marketingcontrolling und Kennzahlen zur Steuerung fehlen?

Unsere Leistungen zur Verbesserung Ihrer Marktstellung:

- Geschäftsintensivierung mit Bestandskunden, Neukundengewinnung, Marketingmaßnahmen inkl. Budgetplanung und Controlling
- Entwicklung neuer Geschäftsbereiche und Aufbau von Vertriebsstrukturen
- Durchführung von Vertriebsmaßnahmen:
 - Erschließung neuer Märkte
 - Direkt-Kundenansprache
 - Aufbau und Pflege eines CRM-Systems
 - Schulung Innendienst (Telefontraining)
 - Durchführung von Vertriebskampagnen und Nachfassaktionen
- Durchführung Marketing und PR:
 - Suche, Auswahl, Briefing und Steuerung Werbeagenturen
 - Texterstellung für Web und Print sowie interne Kommunikation und PR
 - Steuerung und Kontrolle von Budget und Ergebnissen
- Umsetzung mit ganzheitlichem Blick auf das Unternehmen
- Stellen von Interim-Managern oder Spezialisten auf Zeit für Vertrieb und Marketing/PR

Ihr Nutzen durch unsere Unterstützung:

- Bessere Marktposition mit vorhandenen und neuen Produkten und/oder Kunden
- Marketing- und Vertriebsmaßnahmen, die ineinander greifen, sich rechnen und zum Unternehmensziel beitragen
- Ressourcen und Know-how von Spezialisten zur zeitnahen Umsetzung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten
- Bessere Qualität der Kundenstammdaten, Begleitung bei der Einführung oder Optimierung eines CRM-Systems
- Reaktivierung oder Gewinnung neuer Kunden, auch durch Telefonmarketing
- Formulierung von Botschaften zur besseren Abgrenzung vom Wettbewerb
- Controlling und Erfolgsmessung der Maßnahmen (Werbeagenturen, Budget, Ziele, Steuerung, Kunden)
- neutrale Empfehlungen von Marketing- und Vertriebsdienstleistern sowie Personalrecruitern

strategisch & umsetzungsstark

