

Beratung Business Development

Die Beratung umfasst die Interims Leitung des Business Development für ein IT-Unternehmen. Der Schwerpunkt liegt auf Produktvertrieb, Consulting und Softwareentwicklung.

MD by Michael Dreesbach



Strategieentwicklung und - umsetzung

1 Erarbeitung einer Strategie

Die Strategieentwicklung umfasst die Definition von Zielen, Zielgruppen, Wettbewerbsvorteilen und Marketingstrategien.

2 Implementierung der Strategie

Die Umsetzung der Strategie beinhaltet die Entwicklung von Marketingmaterialien, die Durchführung von Kampagnen und die Optimierung von Vertriebsprozessen.

3 Kontinuierliche Analyse und Optimierung

Regelmäßige Analyse und Anpassung der Strategie gewährleisten die Effektivität der Maßnahmen und tragen zum Erfolg bei.



Kundenpflege und Akquisition

Kundenpflege

Die Kundenpflege umfasst die aktive Kommunikation mit bestehenden Kunden.

Das Ziel ist die Steigerung der Kundenzufriedenheit und die Bindung langfristiger Kundenbeziehungen.

Akquisition

Die Akquisition konzentriert sich auf die Gewinnung neuer Kunden.

Die Beratung beinhaltet die Entwicklung und Umsetzung von Akquise-Strategien.

Beispiel Ziele und KPI's

Ziele

Der Gesamtumsatz soll innerhalb der nächsten 12 Monate um 15% gesteigert werden. Dazu sollen 20 neue Großkunden gewonnen werden. Außerdem sollen zwei neue Produkte/Dienstleistungen eingeführt werden, die jeweils ein Umsatzpotenzial von mindestens 500.000 € pro Jahr haben.

Key Performance Indicators (KPIs)

Die KPIs umfassen den monatlichen Umsatz pro Geschäftsbereich, die Umsatzwachstumsrate, den durchschnittlichen Auftragswert, die Kundenakquise-Rate, die Conversion Rate von Leads zu Kunden, die Anzahl der eingeführten neuen Produkte, die Time-to-Market für neue Produkte, die Gewinnmarge pro Geschäftsbereich, die durchschnittliche Projektdauer, die Mitarbeiterproduktivität und die Anzahl der strategischen Partnerschaften.

Maßnahmen

Um diese Ziele zu erreichen, sollen effiziente Prozesse implementiert werden. Dazu gehören die Optimierung der Vertriebsprozesse, die Entwicklung und Umsetzung von Akquise-Strategien, die Einführung von neuen Produkten und Dienstleistungen sowie die Etablierung strategischer Partnerschaften.