

Überleben oder wachsen

5 Hebel für die prosperierende Entwicklung einer Handelsvertretung

1. Arbeiten Sie enger mit der Industrie zusammen
 - o Zeigen Sie der Marke, die Sie vertreten, wie sie sich am POS und intern verbessern kann.
 - o Nutzen Sie Ihre Position als „Externer“.
 - o Gewinnen Sie die internen Mitarbeiter, dringen Sie mit Ihren Anregungen aber unbedingt bis zum Entscheider durch.
2. Werden Sie selbst zur Marke
 - o Generieren Sie begeisterte Kunden.
 - o Seien Sie sich im Klaren darüber, was Sie persönlich auszeichnet und welchen Wert Sie qualitativ und quantitativ schaffen.
 - o Fragen Sie Ihre Kunden, was Sie in deren Augen besonders macht.
3. Finger weg vom Preis
 - o Es geht um Wert, nicht um Preis. Stellen Sie den Wert Ihrer Produkte und Leistungen heraus.
 - o Eine Preissenkung um 25% bedarf einer 33%-igen Preiserhöhung, bevor der Preis wieder auf dem Ursprungsniveau ist. Bei 33% Nachlass bedarf es 50% Erhöhung zum Ursprungsniveau.
 - o Haben Sie jemals gesagt: „Ich gehe zum billigsten Arzt, den ich finden kann?“
4. Zeigen Sie Ihrem Kunden, was er wirklich braucht
 - o Verstehen Sie Ihren Kunden. Nicht aus Ihrer Sicht, sondern aus seiner. Was braucht er wirklich?
 - o Sie sind im Beziehungsgeschäft. Sprechen Sie mit Ihrem Kunden auf Augenhöhe.
 - o Seien Sie ein interessanter Gesprächspartner für Ihren Kunden. Auch auf betriebswirtschaftlicher Ebene.
5. Entwickeln Sie sich persönlich permanent weiter
 - o Bleiben Sie hungrig. Was ist Ihr Antrieb?
 - o Was ist Ihre Strategie? Wie kommen Sie dahin? Sind Sie auf einem Schnellboot oder einem Segelboot?
 - o Suchen Sie sich einen starken Coach.

Sie haben offene Fragen, weitere Hebel für die prosperierende Entwicklung einer Handelsvertretung oder suchen einfach den Austausch zu diesem Thema? Dann kontaktieren Sie unverbindlich Prof. Guido Quelle (guido.quelle@mandat.de).