

Vertriebsexzellenz durch VertriebsOpex

Im Vertrieb sind die Hitrate (Verhältnis von Erhaltenen Aufträgen zur Gesamtzahl der Angebote) und der Auftragswert die wichtigsten und bekanntesten zentralen Meßgrößen.

Vertriebserfolgssteigerungen werden oft teuer durch zusätzliche Vertriebsmanpower, gesteigerte Aktivitäten, Produkt-Innovationen oder Sortimentsdiversifizierung versucht zu erreichen, anstatt auf Effektivität und Effizienzsteigerung der Prozesse, insbesondere der Vertriebsprozesse zu setzen, in denen noch erhebliches Potenzial schlummert.

„Tausende Produktionen wurden zertifiziert und Prozesse effektiver und effizienter gestaltet, nur der Vertrieb hinkt nach wie vor hinterher“ sagen Dr. Ferling und Göhl unisono und sind überzeugt, dass durch Einsatz von **VertriebsOpex** diese wachstumsbegrenzende Problematik schneller, günstiger und nachhaltiger gelöst werden kann.

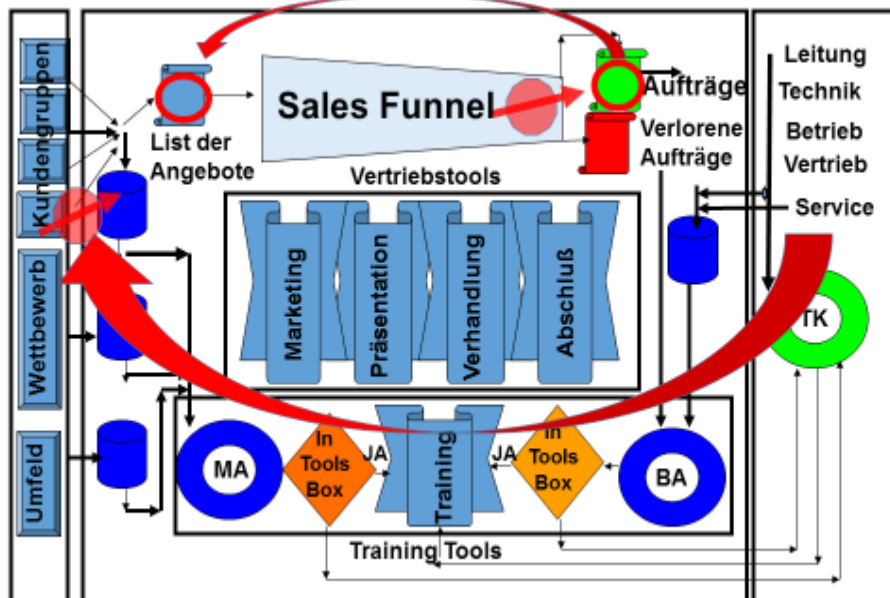
VertriebsOpex ist ein Modell, das unter Verwendung adaptierter Opex-Instrumente dafür Sorge trägt, dass

- a) Vertriebsprozesse effektiv geregelt und effizient gesteuert, grundsätzlich kybernetisch ablaufen,
- b) der Vertrieb qualitativ einheitlich methodisch über wirksame Vertriebstools agiert,
- c) laufende Verbesserungen analog Kaizen das Vertriebsniveau steigern,
- d) jeder Vertriebler durch strukturierte, relevante und aktuelle Informationen über Kunden und Märkte mit dem Marketing eng verzahnt wird,
- e) jeder Vertriebler *systematisch* auf die zu lösenden Vertriebsaufgaben trainiert und umfassend vorbereitet wird,
- f) bisherige Reibungsverluste zwischen Vertrieb, Technik, Marketing, Betrieb konstruktiv in die Erarbeitung von Vertriebstools münden,
- g) das CRM durch gespeichertes Feed-Back (Wissensbasis- und Anreicherung) zur gezielteren Kundenbindung genutzt wird und
- h) das Unternehmen durch einen umfassend strukturierten, kybernetischen Vertriebsprozess bei Banken und Private Equity mit einem höheren Reifegrad verlässlich besser eingestuft wird.

Zur Feststellung des Vertriebsniveaus (Reifegrad) bedient sich das Modell im Rahmen eines Audits der Reifegrade nach CMMI / IPMA Delta. Die Höherqualifizierung erfolgt durch konkrete Handlungsempfehlung

(Roadmap) im Rahmen einer Beratung. Mittels einer optionalen VertriebsExzellenz-Software kann der Vertrieb sich laufend anhand der Ziel-Reifegrade trainieren. Am Ende einer Trainingseinheit erfolgt ein Audit mit dem Ergebnis eines höheren Reifegradfeststellung oder einer gezielten Nachbesserung des Trainings und einem wiederholten Audit.

Kybernetischer Vertriebsprozess – messen, steuern, regeln



30. Mai 2014

VertriebsOpex cfe

1

„Ziel ist es, den Vertrieb zu einer Produktionsmaschine für Aufträge mit der gleichen Präzision zu formen, wie es für die Prozesse der Produktion in vielen Firmen bereits erfolgreich geschehen ist“ sagen Dr. Christof Ferling und Jürgen Göhl, die beide vielfältiges Wissen im Investitionsgütervertrieb und im M&A mitbringen und fügen ihr Hauptanliegen hinzu, „dass **VertriebsOpex** die Individualität des Unternehmens aufnimmt und dieses so seine erfolgreichen Vertriebsinstrumente mit Hilfe von VertriebsOpex systematisch weiterentwickeln und verfeinern kann. VertriebsOpex kann massgeblich dazu beitragen, dass ein Unternehmen mit weniger zusätzlichen Mitteln, seine Wettbewerbsposition deutlich verbessert bis hin zur Marktführerschaft“.

Website Promotion

=====

Über DENKHAUS®

DENKHAUS®, gegründet 1999, ist ein Entwickler von wissensbasierten Modellen und Konzepten für produzierende Unternehmen und Dienstleister und bildet Wissensprozesse in WissensDatenbanken operativ (Anwender-Software) und in Training-Software ab. Die Unternehmensstruktur ist

wissensbasiert (Teilung, Verteilung, Strukturierung, Anreicherung, Sicherung, Aktualisierung) und nicht hierarchisch.

[DENKHAUS®](#) hat an Projekten in der Luftfahrt (A 380, DO 727), dem Maschinenbau, der Elektronik, der IT, der Intralogistik (Maschinenbau, Automatisierung, Automotive, Werkzeugbau, etc.), der Automatisierungstechnik (SPS) mitgewirkt, neue Produkte mitentwickelt, gemanaged und Prozessabläufe in der IT simuliert und fest gehalten.