

Vertrieb - Vertrieb in den unterschiedlichen Geschäftsarten

<p>Individual- geschäfte</p> 	Einfluss auf die Geschäftsergebnisse	Prozess-innovator	Auf allen Ebenen	Markt-macher	Neue Art von Lösungen, um Wettbewerbsvorteil von Kunden auszubauen	Steigerung des eigenen und des Kundenprofits
<p>Projekt- geschäfte</p> 	Lösungen für Kundenanforderungen	Lösungs-anbieter	Funktions-/Geschäftsbereiche	Differenzierung zur Vermeidung „Commodity-Produkt“	Produkt- und Service-lösungen auf Kundenbedürfnisse	Verständnis der Kundenbedürfnisse
<p>Produkt-/ Komponenten- geschäfte</p> 	Beste Produkte	Produkt-experten	Limitierte Kontakte (z.B. nur für den Einkauf)	Ressourcen/ Forschung und Entwicklung	Beste Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen	Hervorragende Produkte und / oder Kostenführerschaft
Quelle: Schusser, Storbacka	Verkaufs-argument	Verkaufs-profil	Kunden-kontakte	Voraus-setzung	Angebote	Erfolgs-faktor