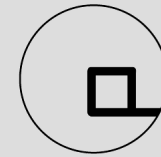


Vertriebs-Outsourcing als Umsatzmotor

phocus direct communication GmbH

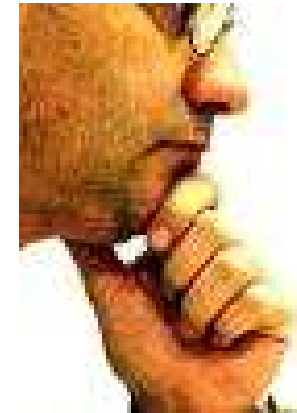
■ Vertriebs-Outsourcing



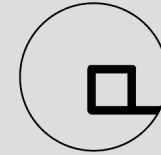
PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Herausforderungen:

- niedrige Wandlungsquote
- mühsame Neukundengewinnung
- unregelmäßiger Auftragseingang
- schleppender Vertriebsaufbau bei zeitkritischen Produkten
- keine Neueinstellung für Projektaufträge geplant
- kein flächendeckender Vertrieb / eigene Vollzeit-Kräfte zu kostspielig in manchen Gebieten
- neu im deutschen Markt und schnelle, günstige Vertriebserfolge gewünscht
- kurzfristige Besetzung eines vakanten Vertriebsgebiets
- eigene Vertriebsmitarbeiter zu „wertvoll“ für alle Vertriebstätigkeiten (z. B. Kaltakquisition, C-Kundenbetreuung)



■ Herausforderungen i.d. Wirtschaft



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Verstärkter Preis- und Wettbewerbsdruck im deutschen Markt
→ striktes Kostenmanagement

Externe Faktoren:

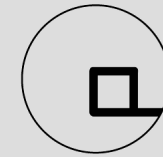
- härterer Wettbewerb
- sinkende Margen
- geringere Investitionsbereitschaft
- niedrigere Budgets
- Aufwendige Neukundengewinnung

Interne Faktoren:

- Wandel vom Produkt- zum Lösungsgeschäft
- steigende Kosten durch einen höheren Vertriebsaufwand
- verfehlte Umsatzziele durch niedrigere Abschlussraten
- Unterschiedliche Abschlussquoten
- Mangelnde Erfahrung in aktiver Neukundengewinnung

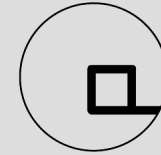
Vertriebs-Outsourcing erfordert jahrelange Erfahrung und ein Netzwerk von erfahrenen Vertriebsprofis im Außendienst & Innendienst

■ Vertriebs-Outsourcing – das Modell



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

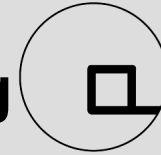




Beispielhafte Aufgabenstellungen :

- Neukundengewinnung
- Händler-/Partnerbetreuung (Channel Development)
- Händler-/Partnergewinnung (Channel Recruitment)
- C-Kundenbetreuung – Umwandlung in B-Kunden
- „Brückenkopf“

■ Einsatzgebiete von Vertriebs-Outsourcing



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Entlastung des eigenen Vertriebs oder der Geschäftsleitung von Vertriebsaktivitäten

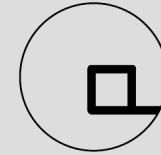
Etablierung eines professionellen und flexiblen Vertriebsaußendienstes



Einführung neuer Produkte / Lösungen

Ausbau der bestehenden Vertriebsstruktur

Aufbau einer neuen Vertriebs-Pipeline

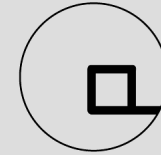


Die Vertriebslösungen sind kosten- und nutzenorientiert geplant und können umgehend eingesetzt werden

Kurzfristige Vorteile:

- Schnelles Time to Market
 - Zeit- und Kostenersparnis, hohe Flexibilität, da bestehendes Netzwerk und vorhandene Infrastruktur kurzfristigen Start erlauben
- mehr qualifizierte Leads und Neukunden
- höhere Abschlussrate durch qualifizierte Argumentationsketten & kontinuierliche Bearbeitung
 - transparentes Problembewusstsein beim Kunden
 - Umsatzsteigerung
- Keine Kaltakquisition für Vertriebsbeauftragte
 - „Glätten der Wellenbewegung“
- Optimierte Vertriebsinvestitionen & transparente Preismodelle

■ Ihr Nutzen



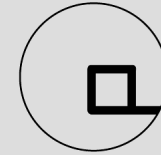
PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Die Vertriebslösungen sind kosten- und nutzenorientiert geplant und können umgehend eingesetzt werden

Mittelfristige Vorteile:

- höhere Markttransparenz / Akzeptanz Ihres Unternehmens
- Transparente Vertriebsstrategie und Optimierung des Vertriebsprozesses
- fundierte Umsatzprognosen durch professionelles Leadtracking (Forecasts)
- optimierte P&L → bessere Margen

■ Ihr Nutzen



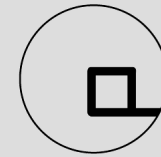
PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Die Vertriebslösungen sind kosten- und nutzenorientiert geplant und können umgehend eingesetzt werden

Langfristige Vorteile:

- höherer Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens in den Kernkompetenzen
- effizientere Auslastung bzw. Entlastung der eigenen Vertriebsmitarbeiter
- zufriedenes Management/ überzeugte Investoren, Partner, Mitarbeiter und Kunden

■ Vertragswerk und Pricing



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Schließen Sie für eine neue Vertriebseinheit **einen einzigen Vertrag** mit dem Sales-Outsourcing Dienstleister ab.

→ EIN kompetenter Ansprechpartner

Zwischen den einzelnen neuen Vertriebs-Mitarbeitern und Ihnen besteht formal keine arbeitsrechtliche Bindung.

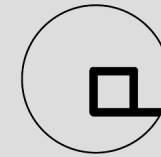
Motivationssteigerung der Sales-Professionals

→ Gehaltsmodelle bestehen aus einer **Grundvergütung** und **erfolgsorientierten Variablen**.

Über die Grundvergütung wird sichergestellt, dass auch während der Anlaufperiode die Motivation des Teams erhalten bleibt.

Vertriebsprofis treten **in Ihrem Namen** am Markt auf → **Corporate Identity**.
Sie behalten die volle **Kontrolle** über das SalesTeam.

■ Vertriebs-Outsourcing in der Praxis



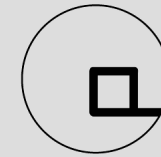
PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Praxisbeispiel
Automotive Sektor
Innendienst

Praxisbeispiel
Kommunikationstechnik
Außendienst

Praxisbeispiel
Industrieelektronik
Innen- und Außendienst

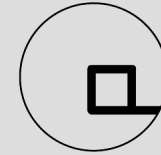
■ Ausgangssituation Automotive



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Kunde	Tochter eines Automobilherstellers
Vertriebsgebiet	Bundesweit
Anzusprechende Endkunden	Automobilhändler
Datenbasis	Vorhanden
Marketing-Materialien	Vorhanden
Produktkenntnisse	Ja
Branchenkenntnisse	Ja
Ressourcen	6 Mitarbeiter Vollzeit vor Ort beim Kunden

■ Zielsetzung



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

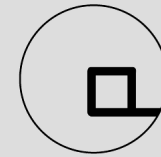
Absatzziel 22.000 Fahrzeuge in 2006

Bedienung der B- und C- Vertragshändler/
Gewinnung fremder/freier Händler

Migration von C-Händler zu B-Händler

Vorstellung und Einweisung Webapplikation

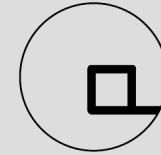
■ Fahrplan



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Projekt- monat	Tätigkeiten	Absatz
11/05	Schulung/Einweisung der Mitarbeiter	0
12/05	Tandem-Bildung mit Innendienst des Kunden	0
01/06	Eigenständige Abwicklung	ca. 830
02/06	Eigenständige Abwicklung	ca. 1.400
03/06	Eigenständige Abwicklung	ca. 2.200
04/06	Eigenständige Abwicklung	ca. 2.400
05/06	Eigenständige Abwicklung	ca. 2.100

■ ...noch zu sagen



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH



Vor Ort Personalrekrutierung



Herausforderung der sozialen Integration



2-monatige Einarbeitungsphase

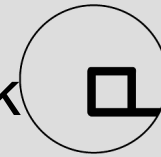


100%-ige Fixvergütung während der Einarbeitungsphase



Ab 3. Monat 80% Fixvergütung + variable Komponenten

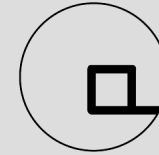
■ Ausgangssituation Kommunikationstechnik



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Kunde	Hersteller von Videokonferenzsystemen
Gebiet	deutschlandweit
Anzusprechende Endkunden	IT/TK-Fachhändler
Datenbasis	vorhanden
Marketing-Materialien	vorhanden
Produktkenntnisse	Grundkenntnisse
Branchenkenntnisse	vorhanden
Ressourcen	2 x 6 Mannmonate in Q1 und Q2-2006

■ Zielsetzung

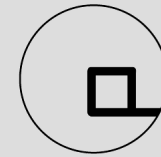


PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Wiederaufbau/Gewinnung von
TOP 60 Fachhändlern

Markt- und Mitbewerbsanalyse

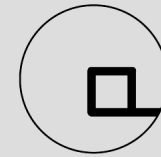
■ Fahrplan



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Projekt- monat	Tätigkeiten	Verträge
12/05	Schulung/Einweisung der Mitarbeiter	0
01/06	Erstakquisition	0
02/06	Erstakquisition und vor Ort Termine	3
03/06	Vor Ort Termine	21
04/06	Vor Ort Termine	9
05/06	Vor Ort Termine	13

■ ...noch zu sagen



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH



Personal aus bestehenden Pool von Vertriebsprofis



Sehr kurze Vorlaufzeit – geringer Einarbeitungsaufwand



Herausforderung: Übergabe gewonnener Partner an Kunden

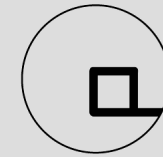


Pauschalvergütung für die Einarbeitung (1 Woche)



80% Fixvergütung + 10% variable Komponente + Jahresbonus (umsatzabhängig)

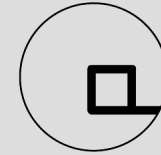
■ Ausgangssituation Industrieelektronik



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Kunde	Industrieelektronik
Vertriebsgebiet	Spanien und Italien
Anzusprechende Endkunden	Hersteller von Produkten mit elektronischen Komponenten
Datenbasis	Recherche und Zukauf
Marketing-Materialien	Landesspezifische Adaption
Produktkenntnisse	Gute Grundkenntnisse vorhanden
Branchenkenntnisse	Ja
Ressourcen	Variabel

■ Zielsetzung



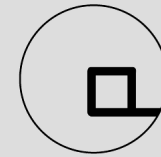
PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Ermittlung des
tatsächlichen Markt-
/Adresspotenzials

„Türöffner“-Funktion

Entscheidungsgrundlage
für konsequenten /
nachhaltigen
Markteintritt

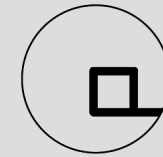
■ Fahrplan



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Projekt- monat	Tätigkeiten	Resultat
02/06	Schulung/Einweisung	0
03/06	Telefonakquise	0
04/06	Telefonakquise und Termine	1 Ersttermin
05/06	Telefonakquise, Termine und Folgetermine	4 Ersttermine, 1 Folgetermin 1 Auftrag
06/06	Telefonakquise, Termine und Folgetermine (bis dato)	3 Ersttermine, 1 Folgetermin

■ ...noch zu sagen



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH



Rekrutierung durch Networking



Sehr kurze Vorlaufzeit – geringer Einarbeitungsaufwand



Langer SalesCycle (Verlängerung der Pilotphase von 6 auf 9 Monate)



Erfolgsunabhängige Vergütung (u. a. wegen langem SalesCycle)



Nach Leistung differenzierte, aufwandsbezogene Vergütung

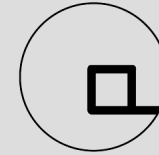


Angleichung der „Schlagfrequenz“



Abwälzung von Tätigkeiten die über den Vertragsgegenstand hinausgehen

■ Vertriebs-Outsourcing



PHOCUS MARKETING GROUP
phocus direct communication GmbH

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Philipp Moder
phocus direct communication GmbH

Business Park B²
Bartholomäusstr. 26/F
90489 Nürnberg

Tel.: 0911-9334-0
Fax: 0911-9334-111

www.phocus-direct.de
info@phocus-direct.de