



wko.at/ooe/marktforum

HERZLICH WILLKOMMEN

WEBINAR MARKTZUGANG UND VERTRIEBSPARTNER

Mittwoch, 16.01.2019
14:00 - 15:00 Uhr

Hubert Preisinger - Leap Forward
Johann Baldinger - WKOÖ



wko.at/ooe/marktforum



Mag. Hubert Preisinger

LEAP FORWARD

Tel. +43 (664) / 33 68 590

 hubert@leapfwd.at

KURZ-VITA

- Unternehmensberater
- Marketing- und Vertriebsleitungspositionen
- Akkreditierter Innovation Expert (2011)
- Certified Management Consultant (2012)
- Certified Digitalization Consultant (2017)
- Lektor an der FH Steyr, FH Wels, JKU Linz, Donau Uni Krems und LIMAK

LEISTUNGSSPEKTRUM

- Ideenbewertung und Innovationsmanagement
- Produktmanagement und Produkteinführungen
- Markteinstieg und Business Development
- Vertriebskonzeption und Umsetzung

Fragen?



Geben Sie Ihre Fragen im Fragen-Chat ein

1 Bedienpanel einblenden (Fragen und Audio-Fenster)

2 1) Klicken Sie auf das +
2) Geben Sie bitte Ihre Frage ein

Geben Sie HIER Ihre Fragen ein

INNOVATIONS ROADMAP

Segment 1:
Markt &
Strategie

Segment 3:
Preis

Segment 2:
Produkt



Segment 5:
Kommunikation

Segment 6:
Umsetzung &
Controlling



Um was geht es eigentlich?

Big picture Vertrieb

Kunden finden

- Kenntnisse:
 - Produkte
 - Markt
- Leads generieren

Kunden gewinnen

- VK-Chancen-Mgmt.
- Bedarfe erkennen und Decken
- Verhandeln

Kunden binden

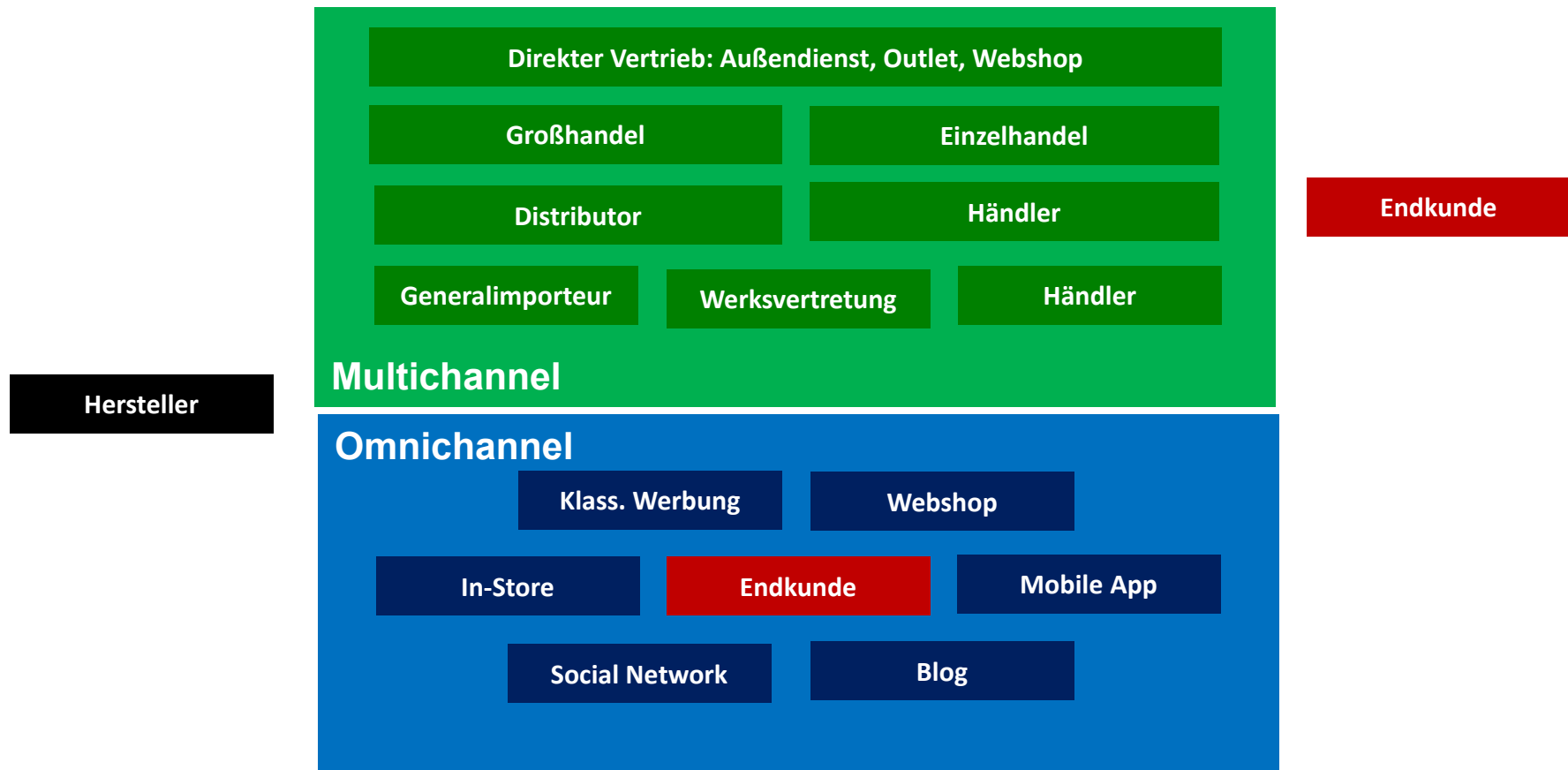
- Abstimmung Ressourcen
- Ergebnisse darstellen
- Beziehung herstellen

DIE RICHTIGEN UND WICHTIGEN ZUGÄNGE



- direkte und/oder indirekte Kanäle?
- Absatzmengen pro Kanal?

Multichannel- und Omnichannelsituation



Definition der Vertriebswege

Vertriebskanäle				Seg.1
direkt	Außendienst			Kernmarkt bis 30km
	Webshop			Länder ohne ind. Vertr.
1-stufig	Händler			AT
	Handelsvertreter			CH
2-stufig	Gebietshändler	Händler		DE
	Werkvertreter	Händler		IT
3-stufig	Generalimporteur	Gebietshändler	Händler	UK
		Werkvertreter	Händler	FR

Vorbereitung

Vertriebswege zur Erschließung des Potenzials der Kundensegmente

- Mögliche Vertriebswege
- Entscheidung direkte und indirekte Vertriebswege
- Aufgabenabstimmung
- Potenziale und Volumina je Kanal
- Abstimmung der Handelsspannen
- Notwendige Ressourcen

VERTRIEBSPARTNER



Anforderungen an den Vertriebspartner

- Kultureller Fit
- Verkaufs- und Umsetzungsstärke
- Zugang zu den Marktsegmenten
- Image
- Fachkompetenz
- Aufgabenerfüllung
- Reporting, Marktfeedback

Anforderungen vom Vertriebspartner

- Exklusivität
- Einkaufskonditionen
- Aufgabenverteilung
Vertrieb/Betreuung
- Verkaufsunterstützung
- Know-how Transfer
- Kein Reporting

Quantifizierung Absatz (Umsatz)

Absatzmenge pro Jahr =	Absatzmenge in %	40%	10%	50%
100		40	10	50
Absatzmenge	Vertriebskanäle	Marktsegmente		
		AT	CH	DE
30	Außendienst	30		
2	Webshop		2	
20	Händler	10		10
48	Gebietshändler Händler		8	40

Ressourcen zuordnen

Absatzmenge pro Jahr =	Absatzmenge in %	40%	10%	50%		
100		40	10	50		
		Marktsegmente				
Absatzmenge	Vertriebskanäle	AT	CH	DE	Ressource	Kapazität
30	Außendienst	30			AD/VL	2/0,5
2	Webshop		2		ID	0,5
20	Händler	10		10	ID/AD/VL	0,5/0,5/0,25
48	Gebietshändler Händler		8	40	ID/AD/VL	1/0,5/0,25

Statements für den Vertrieb

- Zuhören macht einen guten Verkäufer aus.
- Realistische Prognosen.
- Vertrauen ist gut - Steuerung notwendig.
- Vertrieb ist eine Investition.



Fragen?



wko.at/ooe/marktforum

Geben Sie Ihre Fragen im Fragen-Chat ein

1 Bedienpanel einblenden (Fragen und Audio-Fenster)

2 1) Klicken Sie auf das +
2) Geben Sie bitte Ihre Frage ein

Geben Sie HIER Ihre Fragen ein

2. Webinar + Transfer-Workshop



WEBINAR - VERTRIEBSSTEUERUNG UND VERTRIEBSCONTROLLING
AM 23.01.2019, 14:00 - 15:00 UHR

Sind die Vertriebswege definiert, dann müssen diese gemanagt werden. Dazu bildet eine minimale Systematik die Grundvoraussetzung um zu erkennen wo die eigenen Ressourcen einzusetzen sind. Das gemeinsame Bild des Marktes des direkten bzw. indirekten Vertriebs, die Jahresziele und das regelmäßige Reporting bilden die Basis des Vertriebscontrollings und liefert Ansatzpunkte für die effiziente Vertriebssteuerung.

TRANSFER-WORKSHOP - VERTRIEBSSTRATEGIE UND VERTRIEBSCONTROLLING
AM 13.02.2019, 13:00 - 18:00 UHR

Voraussetzung für einen der begrenzten Plätze am Workshop ist die Teilnahme an den beiden vorangegangenen Webinaren.

Anmeldung unter: wko.at/ooe/marktforum

DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN ...



MODUL 4 - MARKT.forum
„Kommunikationsstrategie &
Werbeplanung“
1. Webinar am 06.03.2019



MODUL 4 - MARKT.forum
„Kommunikation &
online-Marketing“
2. Webinar am 13.03.2019



SPRECHTAG DIGITALISIERUNG
WKOÖ am 28.02.+01.04.2019



LIVE VIDEOBERATUNG DIGITALISIERUNG
bequem online am 27.03.+15.05.2019



FH OÖ Transfertag
für Digitale Transformation und
Innovation
WKOÖ am 07.02.2019

MARKENSPRECHTAG

„Marken schützen und erfolgreich
positionieren“
WKOÖ am 26.02.2019
Weitere Termine 2019



SPRECHTAG PATENBERATUNG & RECHERCHE

WKOÖ am 26.02.2019
Weitere Termine 2019



Innovationsservice der WKOÖ



...wie aus Ideen Erfolge werden

T 05-90909-3541

E sc.innovation@wkoee.at

W wko.at/ooe/innovation

W wko.at/ooe/marktforum