

Go-To-Market

Sofort umsetzbare Resultate.

Wir erarbeiten und verifizieren Ihr Go-To-Market Modell

Leistungen und Resulate

Go-To-Market Modell

- Analyse der Ist-Situation
- Analyse der Produkte und Lösungen
- Analyse der Marketingdokumente
- Definition von Zielkundenkriterien
- namentliche Definition von Zielkunden und Prioritäten
- Erarbeiten von Alleinstellungsmerkmalen
- Betrachtung der Wettbewerbssituation
- Erarbeitung vertrieblicher Vorgehensweisen
- Präsentation und Diskussion

Target-Account-Analyse

- Telefonische Direktsprache der definierten Zielkunden
- Qualifikation der Zielkunden
- Identifikation von Ansprechpartnern
- Wiedervorlageprozess
- E-Mail Versand von Marketingmaterial
- Dokumentation auf Telefonatebene in plicattec xmiCRM mit Online-Zugriff
- Vereinbarung von Terminen
- Identifikation von Leads und Projekten
- KickOff-, Status- und Abschluss-Meeting

Zielgruppen

Unternehmen:

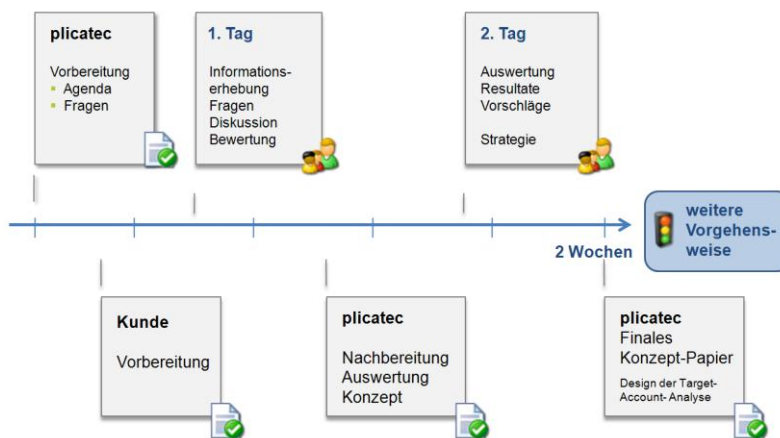
- Mittelstandsunternehmen
- Start-Ups
- ausländische Unternehmen

Branchen:

- IT-Dienstleister
- Engineeringdienstleister
- Softwareanbieter
- High-Tech

Go-To-Market Modell

Wir erarbeiten und verifizieren Ihr Go-To-Market Modell.



Anforderung

- Sie möchten Ihre Kundenbasis erweitern und effizient neue Kunden identifizieren?
- Sie möchten den vertrieblichen Erfolg Ihres Unternehmens steigern?
- Sie möchten ein neues Produkt, eine neue Dienstleistung oder eine neue Lösung am Markt positionieren?
- Sie möchten sich bei der Erstellung eines Go-To-Market-Modells und dessen Umsetzung professionell unterstützen lassen?
- Sie möchten schnell Gewissheit darüber, ob das Go-To-Market Modell erfolgreich umgesetzt werden kann?

Leistung

Im Rahmen von zwei Workshops analysieren wir Ihre vertriebliche Ist-Situation, Ihre Produkte, Dienstleistungen und Lösungen, Marketingdokumente und Mehrwerte und erstellen innerhalb von zwei Wochen ein individuelles Go-To-Market Modell, das wir mit Ihnen präsentieren und mit Ihnen diskutieren. Optional werden wir das Go-To-Market Modell auf eine abgestimmte Zielgruppe anwenden und diese Kunden selbständig ansprechen und damit eine Verifikation des erarbeiteten Modells durchführen.

Dauer

Go-To-Market Modell: 2 Wochen, 8 Beratertage

Target-Account-Analyse: 3-6 Monate 25 – 50 Beratertage

Kosten und Abrechnungsmodell

Auf Tagessatzbasis.

Resultate und Nutzen

- Kritische Selbstreflexion
- Fundiertes Go-To-Market Modell
- Praktische Verifizierung des Go-To-Market Modells bei definierten Zielkunden (Target-Account-Analyse)
- erste Leads und Projekte



Kontakt und weitere Informationen

plicattec GmbH
Jens Schmidt

Jechtinger Strasse 13
D-79111 Freiburg

Telefon: +49 (0)761 21684-13
E-Mail: jens.schmidt@plicattec.com

www.plicattec.com