

Business Development

Der amerikanische Marketing-Guru Philip Kotler hat einmal gesagt: „There is only one valid definition of business purpose: to create a customer. ... Because its purpose is to create a customer, any business enterprise has two - and only these two - basic functions: marketing and innovation.“ Im von globalem Wettbewerb und beschleunigten Produktlebenszyklen geprägten Wirtschaftsumfeld wird das immer anspruchsvoller. Das Business Development Programm von YukonDaylight hilft Ihnen dabei, Ihre Investitionen in Marketing und Innovation nachhaltig in Markterfolge umzusetzen.

Ihr Bedarf

- ▶ Entwicklung neuer Angebote
- ▶ Erschließung neuer Märkte und Kundengruppen
- ▶ Verbesserung der Verkaufsleistung
- ▶ Besseres Ausschöpfen des Kundenpotentials
- ▶ Erbringung eines optimalen Kundenservices

Unser Angebot

Unser praxisnaher Business Development Ansatz setzt auf drei Ebenen an:

1. Marketing

- ▶ Entwicklung und Bewertung von Neuerungen im Bereich Produkte & Services
- ▶ Definition von Märkten und Zielkunden
- ▶ Aufbau von Go to Market Strategien (Definition von Kampagnen, Channel Strategie)
- ▶ Aufbau von CRM-Programmen und Kundenwissen
- ▶ Aufbau und Entwicklung der Marketing-Infrastruktur (E-Business, Contact Center)
- ▶ Sicherstellung des Marketing-Fulfillment (Marketing-Unterlagen, Offertwesen)

2. Verkauf

- ▶ Analyse der Verkaufsmannschaft und deren Ergebnisse
- ▶ Produktivitätssteigerung im Verkauf (Management & Coaching)
- ▶ Etablierung eines einheitlichen Verkaufsprozesses
- ▶ Aufbau des Verkaufsreportings
- ▶ Verkaufsleitung auf Zeit
- ▶ Aufbau des Account Managements
- ▶ Quality Checks bei Verkaufsprojekten
- ▶ Staffing

3. Kundenservice

- ▶ Aufbau und Optimierung des Kundenservices
- ▶ Nutzung des Kundenservices für den Verkauf und die Kundenbindung
- ▶ Service- und Prozessmanagement im Kundendienst
- ▶ Etablierung eines Single Point of Contact
- ▶ Aufbau von Servicekatalogen und Service Level Agreements
- ▶ Einführung von Standards, wie ITIL, e-TOM u.a.
- ▶ Nutzung des Kundenfeedbacks als Innovationsmotor

Nutzen

Wir erzielen rasche und nachhaltige Effekte indem wir Ihre Organisation strategisch, aber auch operativ in den Bereichen Mitarbeiter, Organisation und Technologie entwickeln. Das tun wir, indem wir auch in die Ergebnisverantwortung gehen und uns daran messen lassen.

Referenzen

Wir haben erfolgreich Projekte umgesetzt bei Medialine, Hewlett-Packard, Fujitsu Siemens Computers, Dufry, Post, Swisscom und andere.