
NieCon – Rezepte zum erfolgreichen Vertrieb

NieCon entwickelt mit Ihnen Ihr persönliches Vertriebsrezept. Hierbei gliedern sich die Aktivitäten der NieCon schwerpunktmäßig in drei Bereiche:

- » Strategische Produktentwicklung
- » Vertriebsentwicklung
- » Operative Vertriebsunterstützung

Im Vordergrund steht dabei immer der praxisorientierte Ansatz. Unter Berücksichtigung der Notwendigkeiten des Marktes wie auch der Möglichkeiten Ihres Unternehmens, helfen wir Ihnen Ihr optimales Vertriebsrezept zu finden und umzusetzen.

NieCon steht hinter allen empfohlenen Maßnahmen und beteiligt sich durch aktive Vertriebsunterstützung an der Erreichung Ihrer Vertriebsziele.

Zum NieCon Gourmet-Kochteam gehören Stefan Nieser und Stefanie Huber. Stefan Nieser zeichnet für den Bereich Vertriebsentwicklung und strategische Produktentwicklung verantwortlich, während sich Stefanie Huber vorrangig um die Planung und Durchführung von Vertriebsmaßnahmen und das Marketing kümmert.

Falls benötigt, erlaubt das umfangreiche Kontaktnetzwerk von NieCon zusätzlich die Kochcrew themen- und anforderungsspezifisch zu vergrößern.

In Dir muss brennen,
was Du in anderen
entzünden willst.

(St. Augustinus Aurelius)



NieCon Unternehmensberatung
Pfarrer Vinzent Straße 11
66399 Mandelbachtal

Stefan Nieser
Senior Consultant
Telefon 0681 92747 125
E-Mail s.nieser@niecon.de

Stefanie Huber
Consultant
Telefon 0681 92747 124
E-Mail s.huber@niecon.de



Die hohe Schule
des Gourmet-Vertriebs

Ein (Ge-)Nieser ist der beste Koch

Was bietet NieCon an?

Erfolgreiche Produkte zu entwickeln ist anspruchsvoll. Wir unterstützen Sie dabei, die Bedürfnisse der Zielkunden zu ermitteln und diese produktseitig umzusetzen. Des Weiteren beraten wir Sie bei der Lastenhefterstellung zu konkreten Produkten wie auch bei der Schaffung/Anpassung der erforderlichen Entwicklungsprozesse.

STRATEGISCHE PRODUKTENTWICKLUNG

Was kann NieCon für Sie tun?

- » Analyse des Produktentstehungsprozesses
- » Erstellung von Produktlastenheften
- » Ermittlung von Absatzpotentialen
- » Zielkundenbedarfsanalysen
- » Markteinführungskonzepte
- » Produktstrategien, Preisgestaltung
- » Auswahl der Vertriebskanäle
- » ...

Was sind Ihre Vorteile?

- » Marktkonforme und marktfähige Produkte
- » Kundenspezifische Produktpositionierung
- » Unverwechselbare Kommunikationskonzepte
- » Erfolgreiche Produkte

STRATEGISCHE PRODUKTENTWICKLUNG

Die Vertriebsstrukturen sind oftmals historisch gewachsen und entsprechen nicht (mehr) den Kunden- und Marktanforderungen. Wir helfen Ihnen, die Vertriebsprozesse an die Anforderungen anzupassen und die Positionierung der Produkte wie auch die Vertriebskanäle zu überdenken.

VERTRIEBSENTWICKLUNG

- » (Neu-)Ausrichtung Vertriebsprozess
- » Vertriebsschulung
- » Vertriebscoaching
- » Produkt(neu)positionierung
- » Markt- und Wettbewerbsanalysen
- » Erstellung Vertriebsunterlagen (Print und Digital)
- » ...

- » Kundenorientierung im Vertrieb
- » Alternative Vertriebsstrategien
- » Neue Märkte = neue Kunden
- » Reduzierte Vertriebskosten
- » Zielorientierung des Vertriebs
- » Effizientes Vertriebsmanagement

VERTRIEBSENTWICKLUNG

Mit glaubwürdigen und raffinierten Vertriebsaktivitäten machen wir Ihren Vertrieb erfolgreich. Mit professionellen Maßnahmen und passenden Hilfsmitteln für jede Phase der Kundenfindung und Kundenbindung unterstützen wir den operativen Vertrieb und begeistern die Kunden nachhaltig.

OPERATIVE VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

- » Planung und Umsetzung von Vertriebskampagnen
- » Adressenrecherche/-qualifizierung
- » Mailings, Newsletter etc.
- » Telefonakquise
- » Angebotserstellung
- » Vertragsverhandlungen
- » ...

- » Entlastung im Vertriebsprozess
- » Professionelle Kundenansprache
- » Kreative Kundengewinnung
- » Hohe Serviceorientierung
- » Begeisterte Kunden

OPERATIVE VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG