

# Vertriebsunterstützung für einen Maschinenhersteller zur Kundengewinnung in neuem Marktsegment



## 1. Aufgabe

Eine erste Marktanalyse für ein Maschinenbau-Unternehmen aus dem Bereich der mechanischen Verfahrenstechnik hatte ergeben, dass bestimmte Segmente der Herstellung von Rohstoffen für die Verarbeitung in Lebensmitteln oder Kosmetika ein erhebliches Potential für die ausgereifte Maschinentechologie bietet. Da das Unternehmen bisher noch keine / wenige Kontakte in die genannten Industrien und auch das Verkaufspersonal kein oder nur geringes Hintergrundwissen hatte, sollte durch die fachliche Kompetenz der Mitarbeiter von Spiegel & Team GmbH & Co KG eine erste Anbahnung von Kontakten und daraus folgend Erstbeauftragungen vorbereitet werden. Grund für die Entscheidung gegen ein herkömmliches Call-Center (es wird „alles“ angeboten, aber ohne Hintergrundwissen), war in erster Linie, dass unsere Mitarbeiter auf Grund ihrer Ausbildung und bisherigen Tätigkeiten den potentiellen Kunden erste Fragen zu Maschinen oder der dahinterstehenden Technologie kompetent beantworten und Verkaufsgespräche zielorientiert führen können.

## 2. Ziel

Ziel war die Interessentengewinnung durch fachliche Erstberatung und die Vorbereitung erster Kundengespräche, um erste Aufträge zu generieren und mögliche Schwächen in der Erstkundenberatung zu umgehen.

## Vertriebsunterstützung für einen Maschinenhersteller zur Kundengewinnung in neuem Marktsegment



### 3. Methodik

- ◆ Erstellung einer Datenbank von in Frage kommenden Unternehmen.
- ◆ Telefonische Ansprache und Vorstellung der Produkte.
- ◆ Teilweise Kundengespräche vor Ort, wenn echtes Interesse gezeigt wurde.
- ◆ Anbahnung erster Kunden-Hersteller-Kontakte.

### 4. Ergebnis

Liste mit Interessenten, die entweder zunächst „nur“ eine Vorstellung des Portfolios erwarteten oder bereits konkrete Anfragen gestellt hatten.

Anbahnung erster Aufträge.

Das Unternehmen konnte in die Segmente Lebensmittel-Zulieferer eingeführt und bekannt gemacht werden.