

## GENIC Consulting – direkte Wege zu Kunden



### Erfolgspyramide Direktvermarktung

In der Direktvermarktung bzw. im Direktvertrieb gibt es 8 Erfolgsfaktoren für profitables Umsatzwachstum, Margensteigerung, Markteintritt oder neue Vertriebswege.

Mit diesen Faktoren wurde die GENIC-Pyramide entwickelt, die die Stellschrauben für Sicherheit und Wachstum im direkten Weg zum Kunden aufzeigt.

Als Praktiker mit Erfahrung prüfen wir gemeinsam mit Ihnen, welche neuen Wege direkt zu neuen Kunden und Umsatzsteigerung führen. Statt abstrakter Strategien bieten wir praktikable Lösungen und testen anhand von Vertriebspiloten Chancen und Risiken.

Was das für Sie bedeutet, zeigen wir hier:

### **1. Kundenlogik**

Ganz gleich ob Endverbraucher oder Businesskunde – für uns bilden Ihre Wunschkunden und das Wissen um deren Bedürfnisse die breite Basis für alle zukünftigen Konzepte und Maßnahmen. Deshalb ist das Fundament für erfolgreichen, direkten Vertrieb die Logik – ja und manchmal auch die Unlogik – Ihrer Kunden.

Referenz: SWR/ARD

### **2. Produktlogik**

Vielleicht haben Sie Direktvertrieb oder Direktvermarktung schon ausprobiert. Der Start war vielversprechend, doch nun stockt es. Ein entscheidender Faktor ist die emotionale Aufladung von Produkt und Marke: In kürzester Zeit muss Ihr Kunde vom Nutzen und Produkt fasziniert sein. Wie der Funke überspringt, zeigt GENIC anhand vieler Erfolgsstoriys.

Referenz: Lindt / BtB

### **3. Konzept Direktvermarktung**

Es funktioniert nicht, ein hervorragendes Produkt bei anderen huckepack mitlaufen zu lassen. Wer im Wettbewerb die Nase vorn haben will, muss Direktvertrieb 4.0, Socialselling, Multichannel und bestehende Vertriebe intelligent verzahnen. Damit Sie sich in gesättigten Märkten behaupten, teilt GENIC erprobtes Praxiswissen mit Ihnen.

Referenz: Younique Products

### **4. Konzept Vertriebssteuerung**

Damit Sie Fahrt aufnehmen, richten wir Ihren Vertrieb an Ihren Zielen und der Leistung aus. Wir gestalten für Sie Vorgaben, Entlohnung und Anreize von Vertriebsmitarbeitern und passende Controlling-Prozesse. Dabei achten wir darauf, dass Ihr Vertrieb - fast - wie von selbst laufen kann.

Referenz: HNF-NICOLAI e-Bikes

### **5. Vertriebspilot mit Auswertung**

Weil Papier geduldig ist, testet GENIC Produkt, Kundenansprache, Vertrieb und Direktvermarktung in einem oder mehreren Piloten. Kommt das Produkt beim Kunden an? Fasziniert die Vorführung? Wo können wir noch besser werden? In kurzer Zeit treffen Sie so nachvollziehbare Entscheidungen und minimieren Ihre Risiken.

Referenz: HNF-NICOLAI e-Bikes und Lindt

## **6. Rollout / Vertriebsaufbau**

Mit dem Vertriebspiloten haben Sie konkrete Antworten auf Ihre Fragen erhalten? Sie haben auf dieser Basis Ihre Entscheidung getroffen? Konzepte, Kunden- und Produktlogik verfeinern wir für einen erfolgreichen Rollout. Wenn GENIC unternehmerisches Risiko übernehmen soll, fragen Sie uns bitte danach.

Referenz: EON

## **7. Mitarbeiter & Partner**

Hinter Begeisterung und Faszination für Produkte und Dienstleistungen stehen Menschen: Frauen und Männer, die gerne beraten, vorführen und verkaufen. Menschen, die in sozialen Medien Kunden zu Fans machen. GENIC weiß, wo und wie Sie diese Mitarbeiter oder die passenden Partner dafür gewinnen.

Referenz: Younique

## **8. Training & Coaching**

Beraten und verkaufen ist wie Sport. Wer erfolgreich sein will, muss wissen, was zu tun ist. Wer mithalten und gewinnen will, muss seine Muskeln trainieren. Wer Produktlogik und Gesprächsleitfaden kennt und sicher anwendet, startet gut in jeden neuen Tag. Das zeigen wir von GENIC in Theorie und, noch viel wichtiger, in der Praxis.

Referenz: Hofmann Menü-Manufaktur GmbH

Weitere Referenzen finden Sie unter [www.genic.ag](http://www.genic.ag)

Oder rufen Sie uns an unter +49 175 225 00 46