

Vor der Krise - nach der Krise!? Vertrieb und Marketing im Wandel der Zeit

Keine der Krisen der letzten Jahrzehnte war oder ist für Unternehmen so tiefgreifend wie die aktuelle um COVID 19.

- Wie verändert sich Ihr Geschäfts- und Vertriebsmodell?
- Wie verändern sich die Kunden?
- Sind Ihre Kunden noch dieselben wie vor der Krise?
- Sind Ihre Lieferanten noch dieselben?
- Ist deren Lieferfähigkeit oder die eigene unverändert?
- Funktionieren Ihre Verträge noch?
- Wie sieht es mit dem Vertrauen bezüglich Zahlungsmoral oder Liquidität Ihrer Partner aus?



Unser Angebot für die richtigen Maßnahmen in der Krise:

SOFORTHILFE	SOFORTANALYSE	POTENZIALANALYSE	REMOTE WORK
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unterstützung bei der Beantragung von Zuschüssen, Darlehen, ... ▪ Kassensturz ▪ Liquiditätsvorschau / -planung ▪ Erste Hilfe-Coaching 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einleitung von Kosten- und Bilanzmaßnahmen ▪ Sofortmaßnahmen in Produktion, Vertrieb und Verwaltung ▪ Durchführung eines Rating-Checks 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Überprüfung des Geschäftsmodells ▪ Identifikation (digitaler) Veränderungspotenziale ▪ Analyse der Sortimente und Produktpalette ▪ Überprüfung von Finanzen, Strukturen und Prozessen ▪ Umsetzungsbegleitung der Road Map 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse bestehender Prozesse und Strukturen ▪ Ermittlung des Veränderungsbedarfes ▪ Gestaltung neuer Arbeitsabläufe ▪ Definition der (digitalen) Infrastruktur ▪ Umsetzungsbegleitung der Road Map

Remote Consulting: virtuell aus dem Homeoffice per Telefon, Webkonferenz, Mail, Mobil,

Schnell ist man mit den Themen mitten im „Marketing-Mix“ angekommen. Wir unterstützen Sie in den Themen:

- Produktpolitik: Wir identifizieren und priorisieren mit Ihnen die jetzt benötigten Produkte!
- Preispolitik: Wir überprüfen Ihre (alten) Marktpreise und passen sie dem Markt/Wettbewerb an!
- Kommunikationspolitik: Wir überprüfen Ihre Kommunikation zum Kunden und passen sie an!
- Distributions-/Vertriebspolitik: Wir priorisieren mit Ihnen Ihre Teilmärkte und passen sie den Verfügbarkeiten der Länder/Regionen an – sowohl absatzseitig, wie auch beschaffungsseitig!

Marketing und Vertrieb als Speerspitze jedes Unternehmens sind beim „Restart“ in der Anlaufphase besonders gefordert!

>> Marktinformationen sind jetzt besonders wichtig <<

Wir begleiten Sie durch diese außergewöhnliche Situation und unterstützen Sie dabei, die kurz- und mittelfristigen Herausforderungen, die durch die aktuelle Lage entstehen, zu bewältigen. Egal, ob Sie unsere Soforthilfe in Anspruch nehmen wollen oder kurzfristig eine kompakte Situationsanalyse erstellen möchten – wir sind für Sie da. Der Erstkontakt ist für Sie kostenlos.

<https://www.conlab.de/corona.krise>

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :