


Gebietsstrukturierung –
mit optimalen Gebieten zum Erfolg

Lösungen von saletelligence – systematische vertriebsplanung

saletelligence ist Ihr Partner für alle Arbeiten rund um die Erstellung Ihrer optimalen Gebietsstruktur

Wir unterstützen bei der Beantwortung der folgenden Fragen:

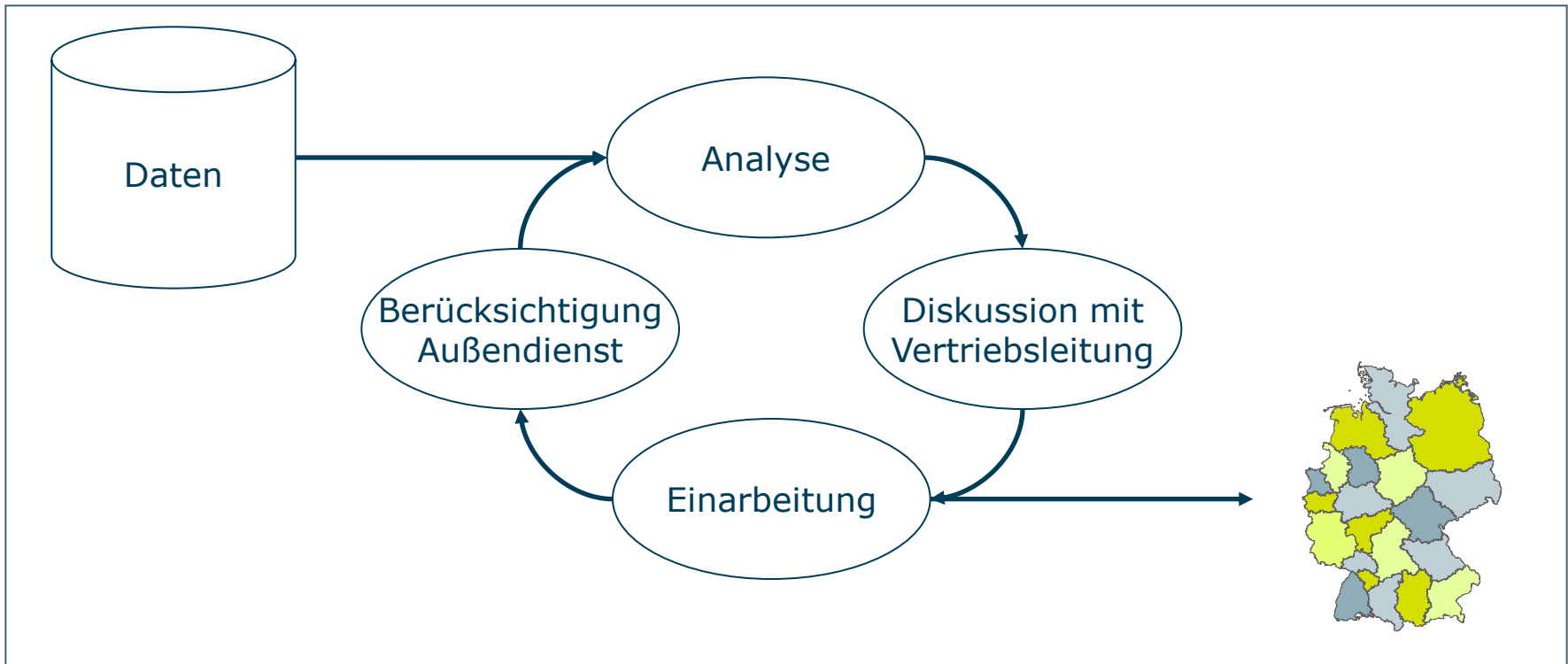
- Was sind relevanten Faktoren für die Gebietsbildung?
- Wie sieht die optimale Gebietsstruktur aus?
- Welche Sonderfaktoren sind zu berücksichtigen?

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Ihre Kunden können optimal bearbeitet werden
- Ihre Mitarbeiter erhalten ausgeglichene und gut zu bearbeitende Gebiete
- Die verwendeten Kennzahlen können im Rahmen des Entlohnungssystem genutzt werden
- Sie können sich auf die Entscheidungen konzentrieren und delegieren die Detailarbeit an Spezialisten

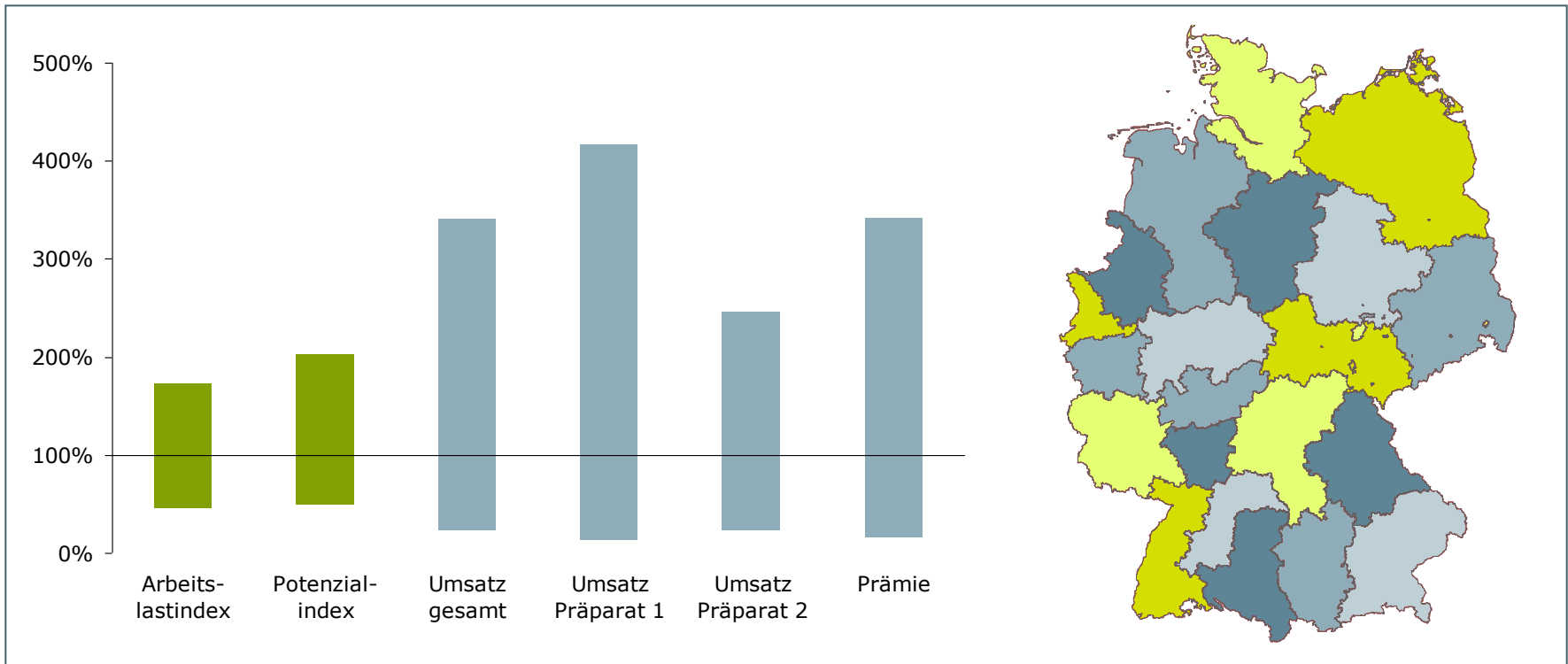


Unser Prozess basiert auf den relevanten Daten und objektiviert so die Gebietsbildung



Grundlage für die Erstellung einer Gebietstruktur ist die fundierte Datenbasis. Wir erarbeiten gemeinsam einen Vorschlag. Dieser wird in einem iterativen Prozess verfeinert. So fließt auch das lokale Wissen der Mitarbeiter mit ein ohne das Ziel der Gebietsbildung aus den Augen zu verlieren: die optimale Marktbearbeitung.

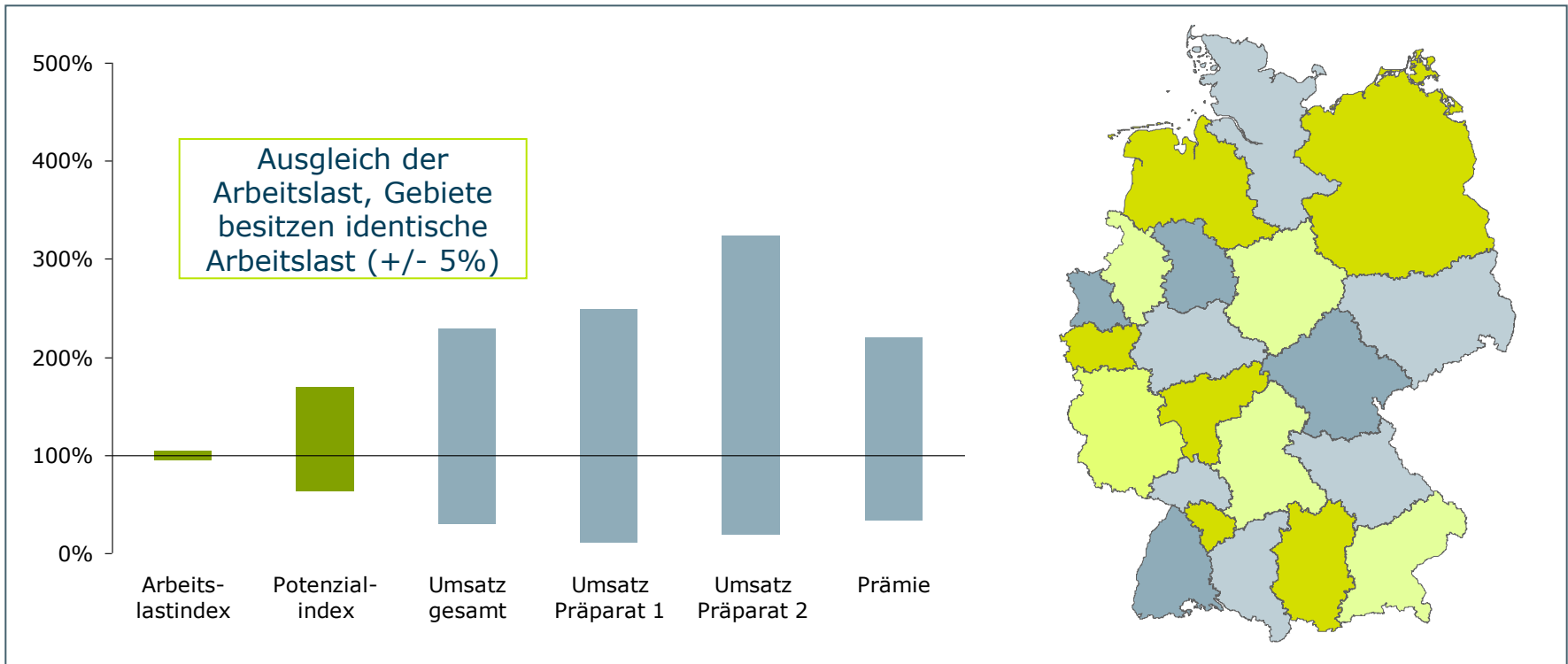
Wir analysieren aktuelle Gebietsstrukturen, identifizieren erfolgsrelevante Gebietskennzahlen ...



Die ausführliche Analyse gebietsrelevanter Kennzahlen gibt Aufschluss über den Optimierungsbedarf. Sind Gebiete zu groß, werden lukrative Ärzte bzw. Apotheken nicht ausreichend betreut, während in zu kleinen Gebieten Kleinkunden bearbeitet werden.



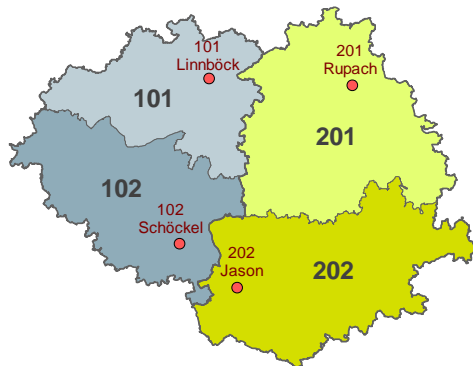
... und verbessern bestehende Strukturen nach den für den Vertriebs Erfolg ausschlaggebenden Kriterien



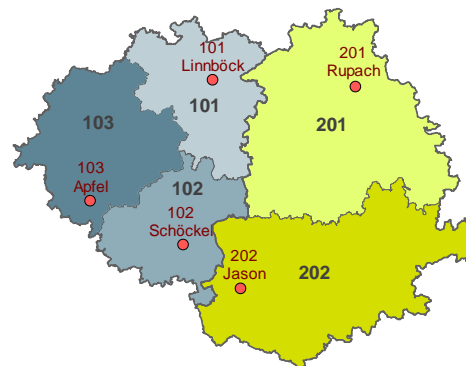
Durch ausgewogene Gebiete stellen wir für Sie die Rahmenbedingungen einer optimalen Kundenbearbeitung bereit.

Geschachtelte Strukturen ermöglichen maximale Flexibilität bei der Anpassung der Außendienstgröße

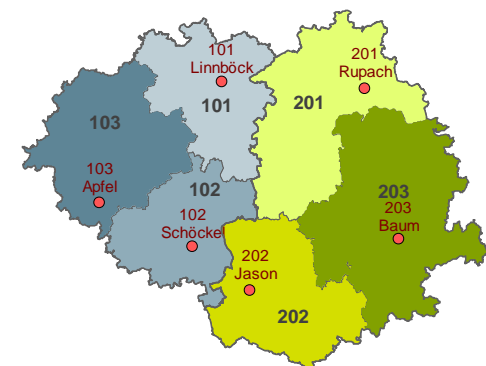
Struktur 2003



Struktur 2004



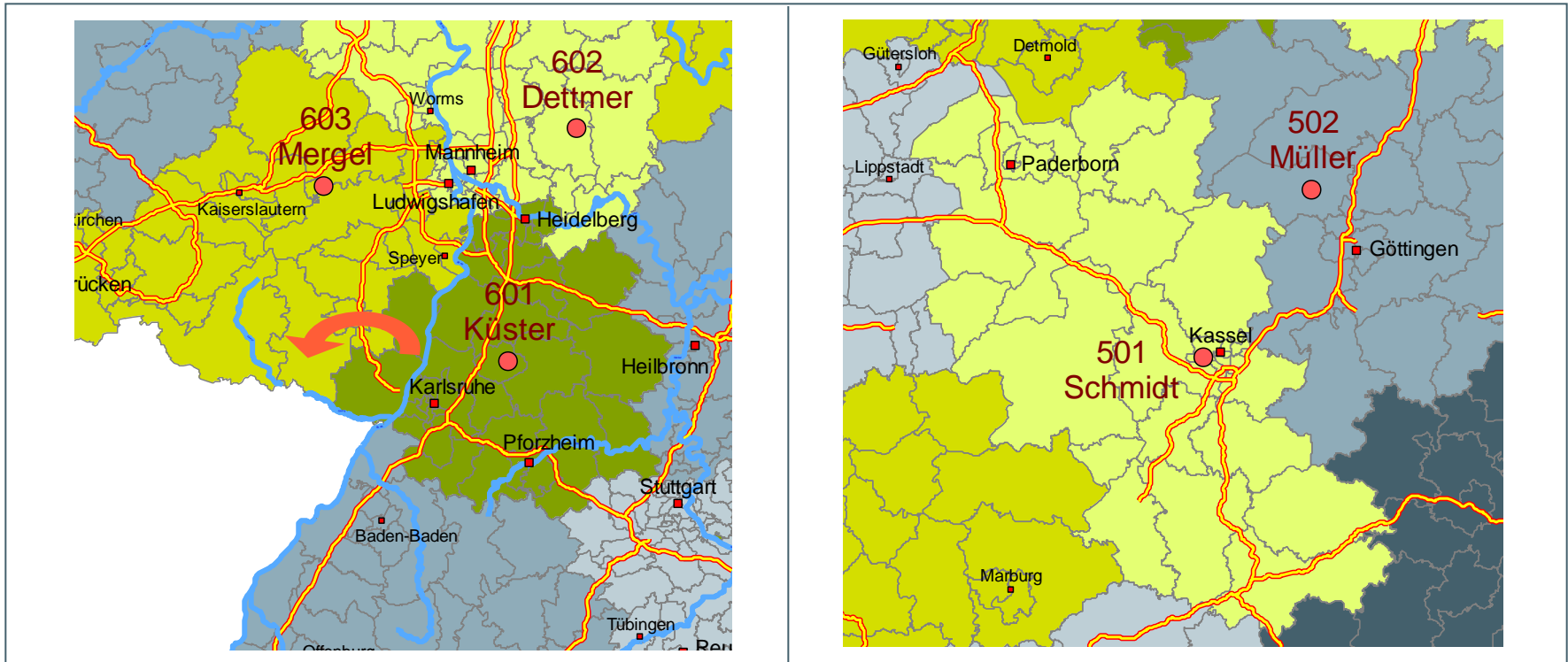
Struktur 2005



„aus 2 mach 3“

Um bei der Dimensionierung des Außendienstes maximale Flexibilität zu erlauben, planen wir geschachtelte Gebietsstrukturen. Hiermit kann, wie im obigen Beispiel, die Vertriebsmannschaft zunächst in einer Region aufgestockt werden, wogegen in anderen Regionen noch in der alten Struktur gearbeitet wird.

Indem wir die Infrastruktur beachten, sichern wir die optimale Bearbeitbarkeit der Gebiete



Wir berücksichtigen neben den relevanten Kennzahlen natürliche Barrieren wie etwa Flussläufe. Darüber hinaus fließen Gegebenheiten der Verkehrsinfrastruktur in die Gebietsbildung ein. So erhöht sich die Zeit beim Kunden und nicht die auf der Landstraße.

Unsere Grundsätze

Sorgfalt

Qualität beweist sich für uns durch Fehlerfreiheit in den Details. Diesem Qualitätsverständnis ist unsere Arbeit verpflichtet. Wir gewährleisten dies durch die herausgehobene Bedeutung von Sorgfalt in unserer Arbeitsweise.

Einsatz

Unser Ziel ist es, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Hierfür setzen wir unsere gesamte Kraft, unsere Kreativität und unser Engagement ein. Termintreue, Erreichbarkeit und Fleiß sind für uns keine Sekundärtugenden, sondern Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Partnerschaft

Wir verstehen uns als Verbündete unserer Kunden im Kampf mit den Wettbewerbern. In unserem Spezialgebiet suchen und liefern wir proaktiv Ansätze, die unseren Kunden Wettbewerbsvorsprünge verschaffen. Der Erfolg unserer Kunden ist die größte Bestätigung unserer Arbeit.

Ihre Ansprechpartner bei allen Fragen zur Vertriebsplanung:

saletelligence – systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96

33607 Bielefeld

Sven Potthoff

Fon 0521.2997-406

Fax 0521.2997-408

sven.potthoff@saletelligence.de

