

Unternehmen

## bvm Consulting: Mit neuen Vertriebswegen zum Erfolg

- In [UNTERNEHMEN](#)
- 9. April 2015

Um ein Unternehmen nachhaltig gewinnbringend zu führen, ist ein erfolgreicher Vertrieb essentiell.

Um ein Unternehmen nachhaltig gewinnbringend zu führen, ist ein erfolgreicher Vertrieb essentiell. Wie werden Kunden erreicht? Wie können potenzielle neue Kunden dazugewonnen werden? Dies sind Fragen, die bei der Ermittlung des richtigen Vertriebswegs berücksichtigt werden müssen. Etablierte Unternehmensberatungen wie bvm Consulting sind in diesen Belangen erfahrene Ansprechpartner für Unternehmen.

Der Wettbewerbsdruck für Unternehmen ist enorm. Aufgrund der Globalisierung und der zunehmenden Bedeutung des Internets in kommerzieller Hinsicht müssen sich selbst kleine und mittelständische Unternehmen mit der internationalen Konkurrenz messen. Eine herausragende Bedeutung kommt deshalb immer mehr der Frage zu, welche Vertriebswege ein Unternehmen zum Handel seiner Produkte und Dienstleistungen wählen sollte. Denn selbst eine raffinierte und einzigartige Idee wird sich nicht am Markt etablieren können, wenn sie nicht die Kunden erreicht. Gab es vor einigen Jahrzehnten in dieser Hinsicht noch eine nur sehr begrenzte Auswahl an möglichen Vertriebswegen, haben sich diese nun mit der Entwicklung des Internets vervielfacht. Es ist die Zeit des Multi-Channel-Vertriebs: Um Kunden zu halten und neue dazu zu gewinnen, müssen mehrere Vertriebsformen genutzt und kombiniert werden.

Um die richtigen Vertriebswege zu ermitteln, müssen Unternehmer ihre eigene Unternehmensstruktur genau analysieren. Wo ergeben sich mögliche Wettbewerbsvorteile und Marktlücken? Kann die zukünftige Marktentwicklung prognostiziert werden? Wie können Kunden erreicht werden?

Insbesondere für kleinere Unternehmen stellt dies oft eine Schwierigkeit dar. Denn, die unterschiedlichen Vertriebsmöglichkeiten, die sich einem Unternehmen heute darbieten, sind weitreichend: Online-Handel, Direktvertrieb, Tele-Shopping, Vertrieb durch Hersteller-Filialen oder durch die Unterstützung von Absatzhelfern sind nur einige Beispiele. Die renommierten [Unternehmensberater von bvm Consulting](#) stehen Unternehmen in dieser Situation unterstützend zur Seite und entwickeln das passende Konzept. bvm Consulting ist auf die effiziente und erfolgsorientierte Beratung von klein- und mittelständischer Unternehmen spezialisiert und ist auf diesem Gebiet schon seit über 15 Jahren erfolgreich tätig. Das Unternehmen verfügt über ein breites Angebot an Dienstleistungen, was eine Zusammenarbeit mit Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen ermöglicht.

## **Vielfalt ist der Schlüssel zum Erfolg**

Ein Phänomen, dem seit einigen Jahren immer mehr Bedeutung zukommt, ist das Kundenbedürfnis nach umfassender Information über ein Produkt. Bevorzugten Kunden vor einigen Jahren noch das Geschäft vor Ort, um sich zu einem Produkt beraten zu lassen, erkundigen sie sich heute selbst im Internet. Es gibt unzählige Plattformen, auf denen Produkte von anderen Nutzern bewertet und Preise und Qualität verglichen werden. Gekauft wird das gewählte Produkt dann entweder direkt im Internet oder - ganz klassisch - im Laden. Die [Experten von bvm Consulting](#) weisen hier auf zwei Aspekte hin: Kunden bedienen sich verschiedener Vertriebskanäle und nutzen diese für ihre Zwecke. Um diese Kunden zu erreichen, müssen sich Unternehmer breitflächig auf mehreren Kanälen präsentieren. Denn die Kombination von verschiedenen Vertriebskanälen ist der Schlüssel zum Erfolg. Dies bestätigt auch eine aktuelle Studie des Forschungsinstituts "ibi research" an der Universität Regensburg. Diese bestätigt, dass 82% der Kunden, die sich über ein Produkt informieren möchten, zunächst das Internet nutzen. Damit ist das Internet die wichtigste Informationsquelle der heutigen Zeit. Weiterhin wurde herausgefunden, dass die meisten Kunden für ihre Recherche Suchmaschinen nutzen, dicht gefolgt vom direkten Aufruf der Website des Unternehmens.

Auf diesen Erkenntnissen beruhend kann man wohl sicher sein, dass E-Commerce inzwischen einer der wichtigsten Vertriebsformen ist. Mittlerweile werden nicht nur größere Anschaffungen online getätigt, sondern auch alltägliche Produkte werden über das World Wide Web erworben. Es gilt also für fast jeden Unternehmer, online präsent zu sein. In diesem Zuge kann ein eigener Online-Shop eingerichtet oder aber auch - stattdessen oder ergänzend - auf Online-Marktplätze wie Ebay oder Amazon zurückgegriffen werden. So kann eine ganze Bandbreite an Kunden effektiv erreicht werden. Vor allem die Möglichkeit des "Shoppens rund um die Uhr" ist für viele Kunden sehr reizvoll.

## **bvm Consulting hilft bei der Einführung von Vertriebsformen**

Eine aktuell aufkommende neue Vertriebsform ist das sogenannte "Click and Mortar", das klassische Vertriebsformen mit modernen kombiniert. Zusätzlich zum Ladengeschäft tritt hier ergänzend der Versandhandel. Der Kunde kann sich also aussuchen, ob er im Laden einkaufen oder das Produkt nach Hause geliefert bekommen möchte. Für Unternehmer ist dieses Konzept sehr reizvoll, denn durch das Internet können neue Kunden erreicht werden. Gleichzeitig erhöht sich für den vorhandenen Kundenstamm die Qualität des Services. Um diese Strategie im eigenen Betrieb umzusetzen, bedarf es allerdings eines gezielten logistischen Konzepts. Wer den Versand von Produkten anbietet, muss einen funktionierenden Lieferprozess entwickeln und gewährleisten. Die erfahrenen Berater von bvm Consulting helfen Unternehmern dabei, die logistischen Einzelheiten auszuarbeiten und im Betrieb einzurichten. Risiken können auf diese Weise im Vorfeld erkannt und umgangen werden – für mehr Erfolg und Umsatz.