

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wozu jetzt auch noch Neukunden?



Bei der Vermarktung unserer Dienstleistungen zur Verkaufsförderung begegnet uns seit einigen Monaten das Thema der anhaltenden Laderaumverknappung. Die Logistikdienstleister als unsere Zielkunden sind momentan nicht primär daran interessiert, mit unserer Unterstützung Neugeschäfte zu generieren. Vielmehr haben Sie das Ziel, ihre Bestandskunden generell mit gewohnter Qualität zu bedienen. Die Verkaufsaktivitäten kommen dann erst an zweiter Stelle.

Natürlich vertreten wir hier eine andere Meinung. Die momentane Laderaumverknappung bietet große Chancen und erfordert geradezu zwangsläufig die Intensivierung der Vertriebsaktivitäten:

- Nie war die Bereitschaft der Verlager größer, aufgrund von Leistungsproblemen bei den bestehenden Partnern den Dienstleister zu wechseln. Dazu sind Industrie und Handel mittlerweile für das Thema Laderaumverknappung sensibilisiert. Seriöse Leistungsaussagen werden akzeptiert und anerkannt.
- Die momentane Situation geht leider nicht zwangsläufig mit gestiegenen Frachtpreisen bei den Bestandskunden einher, da die Spediteure an Angebotslaufzeiten gebunden sind. Dagegen ist die Bereitschaft bei potenziellen Neukunden, für zuverlässige Dienstleistungen angemessene Preise zu bezahlen, so groß wie nie.
- Frachtführer sind bereits dabei, Kapazitäten aufzubauen, um der Nachfrage dauerhaft gerecht zu werden. Die Speditionen investieren wieder verstärkt in eigene Transporteinheiten, um vom Frachtmarkt unabhängiger zu werden. Mittelfristig wird sich die Situation entspannen, Neugeschäfte sind dann gefragter denn je. Der Grundstein hierzu muss aber jetzt gelegt werden, da gerade bei den interessanten Verladern jetzt die Budgetplanungen für 2008 anstehen.

Effiziente Maßnahmen zur Einhaltung der Leistungsversprechen bei den Bestandskunden in Verbindung mit einer systematischen Marktbearbeitung zur Generierung von Neugeschäften erscheint uns in der aktuellen Situation der richtige Weg.

Wir können Sie bei Beidem unterstützen. Erfahren Sie auf unserer Homepage, wie wir Sie bei der Abarbeitung von Spitzen im Tagesgeschäft helfen können, und ergänzen Sie diese Maßnahmen mit unseren bewährten Dienstleistungen zur Verkaufsförderung zur systematischen Neukundengewinnung.

Haben wir Sie neugierig gemacht? Wir freuen uns auf Ihre Reaktion: office@kienzler-wolf.de

Mit freundlichen Grüßen

Roman Kienzler Michael Wolf

KIENZLER | WOLF

Impressum

© by KIENZLER | WOLF, Konstanz

Veröffentlichungen, auch in Auszügen, dürfen ausschließlich mit Erlaubnis des Autors erfolgen.

Diese E-Mail, inklusive den Attachements, ist ungeschützt und könnte während der Übermittlung von Dritten eingesehen und verändert werden. Der Absender schließt deshalb jegliche Haftung oder rechtliche Verbindlichkeit für elektronisch versandte Nachrichten aus. Sollten Sie diese Mitteilung irrtümlich erhalten haben, bitten wir Sie, uns zu informieren und die Mitteilung in Ihrem System gänzlich zu löschen.

Falls Sie künftig keinen Newsletter mehr erhalten möchten, klicken Sie [hier](#).