

# Andreas Stachorski

## Assistent für Ihren geschäftlichen Erfolg



Viele kennzeichnen den Absatzbereich eines Unternehmens traditionell mit dem Begriff »Vertrieb«. Will man damit ausdrücken, dass die Kunden vertrieben werden sollen? Sicher nicht! Eher wohl die Produkte.

### Wo setzen Sie an, um Ihren Vertrieb zum Erfolg zu führen?

Für den Kunden gilt: Der Kunde hat die Macht - und damit das Sagen! Er muss nichts, aber darf alles, sonst geht er. Zeit also, die Richtung zu wechseln und die Welt durch die Brille des Kunden zu sehen.

Nur so gelingt es, den Kundennutzen und nicht die eigenen Vorteile zu sehen, die Kunden und nicht die eigenen Produkte zu lieben und dadurch Kundenloyalität zu erlangen und dauerhaft zu halten.

### Wo setze ich an?

Am Anfang steht das Produkt Ihres Unternehmens. Ihr IST-Zustand interessiert uns am Anfang nur bedingt, denn konzeptionell erarbeiten wir Ihre Vorteile, die Merkmale Ihrer Produkte und Dienstleistungen und leiten einen Nutzen für die Zielgruppen ab. Es folgt die Strategie unter der Einbeziehung Ihres Vertriebes mit dessen Strukturen und die produktive Umsetzung.

### Wie setzen ich um?

Das Ziel ist es, Ihrem Unternehmen langfristigen Erfolg und kontinuierliches Wachstum zu sichern. Kompetente Beratung, realisierbare Ideen und verlässliche Unterstützung erhalten Sie zu den verschiedensten vertrieblichen Aufgabenstellungen. Egal, ob es Vertriebsberatung, Vertriebschulung oder der Vertriebsaufbau ist, ich weiß, wie Prozesse im Vertrieb für Sie optimiert werden können. Zwanzig Jahre Vertriebserfahrung sprechen für sich !

Zum Beispiel können wir gemeinsam mit Ihnen neue Kunden angehen oder Angebote so erstellen und nachfassen, dass diese auch den gewünschten Erfolg haben. Sie können mich buchen, um neue Kunden über das Telefon zu gewinnen. Sie bereiten eine Liste mit Wunschkunden vor, das können völlig neue Unternehmen sein, die Sie schon immer mal ansprechen wollten oder verlorene oder inaktive Kunden die Sie zurückgewinnen möchten.

### Frische Ideen von Außen

Verrückt ist, wer immer wieder das Gleiche tut und ein anderes Ergebnis erwartet. Erfolg bedeutet vor allem eines: Die ausgetretenen Pfade zu verlassen!

Wenn wir uns immer nur wie alle anderen verhalten, sehen und hören wir immer dieselben Dinge, stellen ähnliche Mitarbeiter ein, entwickeln ähnliche Ideen und bieten identische Produkte und Dienstleistungen wie der Wettbewerb an.

Nur wenn es gelingt, neue Wege zu gehen und damit die Aufmerksamkeit einer kaufkräftigen Zielgruppe zu erlangen, können Sie überdurchschnittliche Wachstumsraten erzielen. Die praktische Unternehmens- und Vertriebsentwicklung für die Praxis von der Praxis gliedert sich in

- Analyse
- Erarbeiten der Strategie und
- Umsetzung, Coaching, Betreuung

Leerlaufzeiten und ‚Absitzen‘ kosten Zeit und Geld. Ihr Vorteil – effektive und effiziente Arbeitsweise, da in komprimierter Form das zu erzielende Ergebnis erarbeitet und umgesetzt wird.

Andreas R. Stachorski  
Helene-Lange-Str. 22  
D-73760 Ostfildern  
0711-7777-847  
0711-7777-846  
[ast@thebasics.de](mailto:ast@thebasics.de)  
[www.thebasics.de](http://www.thebasics.de)