



Seekirch, 21. Februar 2010

Outsourcing unterstützt schnell und wirkungsvoll bei allen Marketing- und Vertriebsaufgaben

Die Marketing- und Vertriebsberatung Michael Richter, Seekirch/Baden-Württemberg, unterstützt - mit mehr als 35 Jahren Erfahrung auf allen 5 Kontinenten und mehr als 50 bereisten Ländern -, bei allen Marketing- und Vertriebsaufgaben im In- und Ausland.

Von der Untersuchung der Märkte und Marktsegmente(z. B. potentielle Kunden, Partner oder Wettbewerber) als Desk-Research, bis zur Umsetzung vor Ort (z. B. Gespräche mit zukünftigen Partnern/Vertretern zum Vertriebsaufbau, oder mit Kunden, um Ziele zu besprechen oder Kundenwünsche mentalitätskonform abzuklären) - die Marketing- und Vertriebsberatung Michael Richter bietet den kompletten Umfang, von der Analyse bis zur Umsetzung.

Was macht Outsourcing interessant ? Nachstehend einige wichtige Aspekte:

1. **Kostengünstig** - Das Wichtigste ist wohl die Tatsache, dass in diesem Fall keine Neueinstellung, die mit einer permanenten Belastung der Personalseite verbunden wäre, erforderlich ist, d. h. es fallen keine Sozialkosten an, es sind keine ungebührliche lange laufenden Kündigungsfristen zu beachten, Urlaub gibt es nicht, sondern einen gemeinsam vereinbarten Zeitplan, und mehr.

Herr Richter richtet beispielsweise seine Honorare nach der Leistungsfähigkeit/dem Umsatz des jeweiligen Kunden.

2. **Kurzfristig** - Durch die [meist relativ] kurzfristige Verfügbarkeit der meisten Anbieter kann schnell auf zusätzliche Arbeitskraft zugegriffen werden, d. h. Spitzen im Vertrieb bzw. temporäre/vorbereitende Aufgaben können zügig abgearbeitet werden, so dass Marketing- und Vertriebschancen wahrgenommen werden können, für deren Verfolgung normalerweise im Tagesgeschäft zu wenig Zeit bleibt
3. **Erfahrene Hilfe** - Durch die Einschaltung eines Outsourcing-Partners kann auf Erfahrungen zurückgegriffen werden, die nur für eine kurze Zeit erforderlich sind und die vorhandenen Erfahrungen ergänzt.

Das kann einerseits durch den Einsatz für fest umrissene Aufgaben geschehen – dadurch lernen die Angestellten des Unternehmens wie bestimmte Projekte angefasst werden/können werden.

Oder der entsprechende Partner gibt in konzentrierter Form, beispielsweise durch eine begleitende Schulung oder auch nur eine Schulungs-/Trainingsveranstaltung, seine Erfahrung zu Projekten, Arbeitsweisen, Länderbereichen, Mentalitäten, u. v. a. m., weiter.

Dies hat unter anderem den Vorteil, dass keine Angestellten – unter Umständen mehrere - für Weiterbildungsveranstaltungen abgestellt werden müssen und damit im Tagesgeschäft fehlen oder weniger leisten können.

Allerdings:

Der Unternehmer sollte sich vorher über die Qualifikation des entsprechenden Outsourcing-Partners informieren, damit die anvisierten Ziele auch wirklich erreicht werden können. Sonst kann auch ein relativ geringer einmaliger finanzieller Aufwand zu einem vermeidbaren Kostenfaktor werden.

In vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen fehlt die, oft kurzfristig benötigte, personelle Ausstattung oder die notwendigen Erfahrungen sind noch nicht alle vorhanden.

Aber auch größere Unternehmen profitieren von der kurzfristigen Verfügbarkeit und umfassenden Erfahrung, um beispielsweise – ohne Zusatzbelastung des vorhandenen Personals - sich bietende Gelegenheiten weiter abzuklären, sei es nur analytisch vom Büro aus, oder weltweit vor Ort.

Suchen Sie auf der Webseite www.marketing-und-vertrieb-international.com nach weitergehenden Informationen und/oder fragen Sie bitte nach einem persönlichen Gespräch, oder klären Sie per mail vorab offene Fragen.

Michael Richter - Internationaler Marketing- und Vertriebsberater, Seekirch - befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit strategischem Marketing. Von organisatorischen Fragen, intern und extern, bis zur Planung und Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen Gebrauchsgüter auf allen 5 Kontinenten. Die daraus resultierenden Kenntnisse und Erfahrungen bietet er seinen weltweiten Kunden für Marketing und Vertrieb an, insbesondere KMU. Daneben bietet er praktische Unterstützung, Coaching oder Firmenseminare.

Michael Richter – Internationale Marketing- und Vertriebsberatung

Hauptstrasse 27

88422 Seekirch/Deutschland

<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/> = Marketing

<http://www.internationales-marketingkonzept.de> = Ländererfahrungen

michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de

Tel. 07582-933371