

Der Kampf um diese
verdammte
Schokotorte

Eine fast schon philosophische Betrachtung des Vertriebsmanagements



Sie wollen Ihren Vertrieb stärken ? Klasse !
Eine löbliche Absicht !

Bevor Sie aber damit beginnen und Ihr wertvolles
Budget für irgendwelche Strohfeuerchen verpulvern ...
haben wir da etwas für Sie.

Diese kleine Fotogeschichte ist für alle Vertriebsleiter,
für Budgetverantwortliche, für manchen Vorstand und
für alle Firmenchefs, die genau wie wir wissen, worauf
es ankommt ...

die sich aber trotzdem auch mal zurücklehnen können,
einfach mal über ihre Budgets und ihre Marktanteile an
dieser verdammten Schokotorte nachdenken
können und dabei das Schmunzeln trotzdem nicht
verlernt haben.

Sesto-Senso.net

Die Vertriebsspezialisten vom Bodensee

D-78239 Rielasingen-Worblingen
(Am Bodensee - Nähe Konstanz/ Singen)

Tel: 07731/ 798.30.83

Mail: prinz@sesto-senso.net
Home: www.sesto-senso.net

Konzept, Text, Fotos, Realisation:

HJ Prinz

Klappe 1/ 25:

Fotoshooting in einer Werkstatt

So'n bißchen schmutzig. ABER sehr effektiv ... wenn mal Aufträge reinkommen

Eine ziemlich dürrig bekleidete Schönheit auf so schwarzen High Heel Stelzen.

Mit richtig lockigen, blonden Mähnen. Ja, ehrlich! Ziemlich blond !!

Vom Starfriseur Detlef Schwülo von Ganterhausen persönlich gestylt.
(Seine Spitzen-Shampoo-Eincreme- & Einmassier-Star-Produkte gibt's jetzt ja sogar im Fachhandel ... und beim Aldi, klar, unter `nem anderen Label ... aber das weiß ja niemand)

Ein Fahrwerk, das selbst die dt. Lufthansa jubeln ließe.
Und 2 stichhaltige Argumente, die selbst Atomkraftgegner ins Grübeln bringen würden.
Ein Schelm, wer jetzt an McDonalds und den Doppelwopper denkt ...

Klar, gibt `ne Marketingaktion a la Michelin, Lambertz oder Steingruber.
Das ganze Foto-Team ist da und ackert wie verrückt, stellt das Licht ein, schminkt nach, rückt diese süßen, kleinen Träger nach ... ähm ... lässt zurechtrücken ...

... und dann heißt es plötzlich:
Alle, die nicht zum Foto-Team gehören: RAUS !

SCHEISSE !

2 Wochen später sind die Fotos bearbeitet und fertig. BOAH !! WOW !! Unglaublich !!

Jetzt fängt der Spaß aber erst an.

Der Auftraggeber ist eine sehr erfolgreiche, mittelständische Unternehmensgruppe.
Bis vor ein paar Jahren.

Starke Zahlen. Bis vor ein paar Jahren.

Eigentlich eine Klasse Truppe. Bis vor ein paar Jahren.

Sehr gut organisierte Produktion. Bis vor ein paar Jahren.

Und noch immer genügend Kapital. Heute.

Die richtig guten Leute sind gegangen.
Employer Branding ? Fehlanzeige.

Neue Produkte ?? Ja, da war mal was geplant ...

CSR ?? Unbekannt. Was iss`n das ??

Und die ganze Kommunikation und die Präsentation ist eben auch noch aus dieser Zeit.
Die Kunden können sich ja schließlich melden, wenn sie was haben wollen ...

Die neue, schicke Frau an der Seite des Chefs meinte FACEBOOK ... das isses ...
da müssen wir was tun !!

Nur leider sind die letzten Fotos auf der Firmen-Homepage noch aus den 90igern. Und die ganze Firmenpräsentation auch. Dummerweise die letzten Pressemitteilungen auch noch. Und viele Mitarbeiter in der Homepage sind schon lange in Rente. Ihre Telefonnummern übrigens auch.

Blöd, oder ?





Also, Neu-Positionierung.

Neue Unternehmensstrategie. Neue Kommunikationsstrategie. Neue Vertriebsstrategie.
Neue Performance. Neue Fotos. Neue Website. Neue Unternehmensbroschüre.
Neue Produkte. Neues Marketingkonzept.
Einführung eines intelligenten CRM-Systems.
Arbeiten mit Regiograph.
Und eimerweise neue Farbe. Damit das Neue auch jeder kapiert.

Und große Container, um den ganzen alten Kram zu entsorgen.
Ein erster Blick auf diese leckere Torte ... Telezoom ... noch ziemlich weit weg.
Aber schon deutlich sichtbar.

Jetzt also diese Marketing-Aktion.
Sie wissen schon ... die Sache mit dem Atombusen ...
Aber ganz anders und viel edler als die Abteilungsleiter-Männer das gehofft hatten ...
Und plötzlich fühlen sich auch die Frauen angesprochen.
Auf der neuen Homepage. Und mit der neuen Broschüre.
Ach ja, und in den Medien. Die finden übrigens die neue Pressemappe richtig geil.

Die Kunden genauso. Genauer gesagt, die Neukunden.
Die neue Unternehmensbroschüre öffnet da plötzlich viele neue und alte Türen.
Haben wir aber auch alles vorher in Arbeitsmeetings genauestens erarbeitet.
Mit den ADMs. Und dem Innendienst. Der Chef war übrigens auch dabei.
Wollte endlich auch im Mainstream schwimmen wie die anderen.

Aber ehrlich: Scheiss auf den ganzen Mainstream. Wer will schon so sein wie alle anderen.
Wiedererkennbare, einzigartige Profile mit Klasse sind heutzutage gefragt.
Nein, nicht das von der Atombusen-Schönheit, mensch !!

Und endlich sitzt da jetzt auch eine kompetente und sympathische Stimme an der Telefonzentrale.
Nur jetzt grad nicht. Jetzt läuft gerade ein freundliches Band auf dem AB.
Weil sie und der Rest der Firma gerade Feierabend haben.
Die sitzen jetzt alle in der neuen Kantine.
Da futtern die nämlich diese verdammte Schokoladentorte.
Sie haben aber auch hart gekämpft um ihr Stück Torte vom großen Wettbewerbskuchen.

Wie sie uns kennen gelernt haben?
Sie werden lachen: Über`s Internet. Und über Xing.

Weil sie einfach gelesen haben. Und weil sie zwischen den Zeilen verstanden haben.

Ach ja, und weil sie auf unserer Website genau das gefunden haben, was sie gesucht haben.
Ja, so`n Package-Konzept hat eben was ... Wer hätte das gedacht.

In diesem Sinne viel Spaß bei der Schlacht um Ihre Schokotorte ...
und die süßeste Versuchung Neukunden mitzunehmen, seit es Schokolade gibt.

Mit den besten Grüßen vom Bodensee

Ihr

HJ Prinz



SESTO-SENSO.net

D-78239 Rielasingen-Worblingen

Tel: 0049/ (0)7731/ 798.30.83

www.sesto-senso.net
prinz@sesto-senso.net