

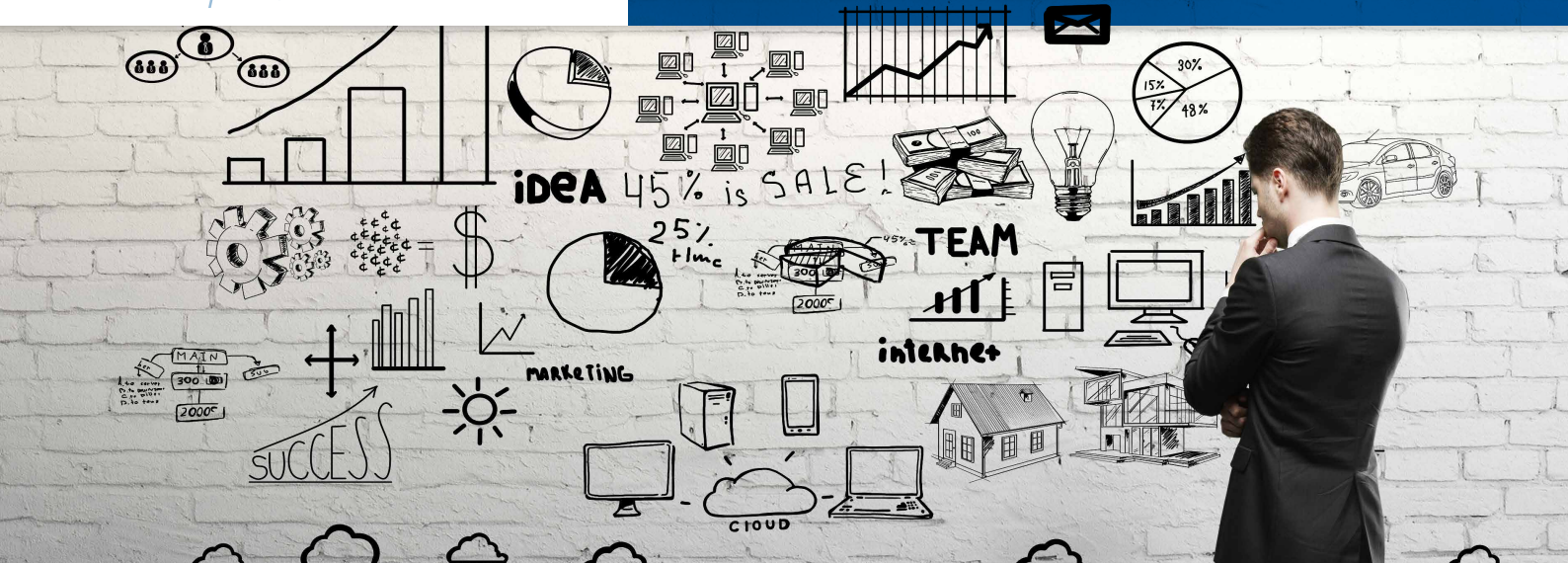
Customeyes®-Strategie (1/2)

1. Unternehmerischer Aspekt

- ➔ Passt unsere Vertriebsstrategie zu den Personen in Führung und Management?
- ➔ Passt unsere Vertriebsstrategie zu unserer Firmen-/Vertriebs-Kultur?
- ➔ Ist die Finanzierung möglich?
- ➔ Sind die Ertragsquellen ausreichend?
- ➔ Wie können wir die Strategie intern und extern kommunizieren?
- ➔ Haben wir die nötige Flexibilität für diese neue Kultur? Wie schaffen wir die nötige Flexibilität?
- ➔ Haben wir die nötigen Distributionskanäle bzw. können wir sie schnell genug aufbauen?

2. Organisatorische Herausforderungen

- ➔ Ist die neue Vertriebsstrategie, die neue Vertriebskultur in Übereinstimmung zu bringen mit unserer Unternehmensstruktur?
- ➔ Welche Mitarbeiterbeteiligungsmodelle stehen dieser Strategie im Wege oder konterkarieren sie gar?
- ➔ Welche Finanzierungsmodelle könnten möglich sein oder müssen erarbeitet werden oder stehen dem entgegen?
- ➔ Können wir damit die Rentabilität der eigenen Technologien vorantreiben?
- ➔ Was ist mit gewerblichem Rechtsschutz für diese Idee?
- ➔ Wie sehen Kooperationsmodelle aus und haben wir dafür genügend juristische Erfahrungen?



Customeyes®-Strategie (2/2)

3. Nutzencheck

Die alles entscheidende Frage für Ihre Strategie lautet:

Bieten Sie den größtmöglichen Nutzen für Ihre Zielgruppe?

Nutzenmaximierung für Ihre Zielgruppe muss ganz klar vor einer Gewinnmaximierung für Ihr Unternehmen stehen. Nur so sichern Sie dauerhaft Ihr Überleben. Nur so sichern Sie dauerhaft die Verbindung zu Ihrer Zielgruppe.

4. Transparenzcheck

Was nützt Ihnen die beste Strategie, wenn sie keiner kennt? Nach einer Vertriebsumfrage der Absatzwirtschaft und Mercer Unit Research Consulting geben zwar 73,1 % der Befragten an, es gebe eine Vertriebsstrategie in ihrem Haus, doch nur 38,5 % der Mitarbeiter ist diese auch transparent. Deshalb: Binden Sie Ihre Mitarbeiter mit in die Entwicklung der Strategie ein und machen Sie diese Strategie transparent. Leben Sie Customeyes auch in Ihrem Verhältnis zu Ihren Mitarbeitern, sozusagen „Employeees“.

Zusatzfragen:

- ➔ Haben wir die richtigen strategischen Entscheidungen getroffen?
- ➔ Haben wir gründlich analysiert?
- ➔ Stimmt das Pricing?