

Die Situationen ...

„Die Erfahrungen sind wie Samenkörner, aus denen die Klugheit emporsprosst“

Konrad Adenauer

Sie sind gut, aber keiner weiß es?

Sie können mehr, als Ihre Kunden Ihnen zusprechen?

Sie suchen nach mehr Individualität in der Wahrnehmung?

Ihre Darstellung hebt sich nicht genügend vom Wettbewerb ab?

Sie wollen über Ihre Leistungsfähigkeit verkaufen und nicht nur über den Preis?

Sie müssten die Kommunikation zum Kunden verbessern?

„Erfolg ist die beste Motivation!“

Unsere Philosophie ...

die Prozesse in Unternehmen im Zusammenhang zu betrachten und über den Tellerrand von Einzelthemen hinaus zu sehen,

Innovationen nicht nur im Bereich Technik zu verstehen, sondern im Kreislauf: Mensch - Maschine - Prozess,

unsere Angebote und Leistungen an Ihrem konkreten Bedarf individuell auszurichten und die persönlichen Erfahrungen aus langjähriger Beratungstätigkeit zu integrieren.

Wir ...

sind kompetent, zuverlässig und loyal und messen unsere Leistungen an Ihrem Erfolg!



Unsere Schwerpunkte.

TEAMARBEIT

Ein gutes Team ist harte Arbeit.

INNOVATION

Innovation schafft Vorsprung.

PRODUKTE

Mit Leidenschaft für Ihr Produkt.

tip innovation

Geschwister-Scholl-Straße 15

D - 07545 Gera / Thüringen

Telefon: 0365 55242-0

Telefax: 0365 55242-22

E-Mail: info@tip-innovation.de

Mit Leidenschaft für Ihr Produkt.

Expertenstatus.

„Nicht der Arbeitgeber zahlt den Lohn, sondern das Produkt!“

Henry Ford

Wie werden Sie von Ihren Kunden wahrgenommen?
Als austauschbarer Zulieferer, der sich nur über den Preis identifiziert, oder als Experte, der Kundenprobleme erkennt, bevor der Kunde sie kennt?

Werden Sie vom Produktexperten zum Problemexperten!

Expertenstatus gewinnt man nicht nur durch Kompetenz und Fachwissen. Wenn Sie als Experten wahrgenommen werden wollen, müssen Sie an die Öffentlichkeit gehen und auf Ihre Fähigkeiten aufmerksam machen!

Sie können die Tagespresse oder Fachartikel nutzen, einem Verband beitreten und über die Arbeit berichten oder Vorträge halten bzw. selbst Seminare anbieten.

Differenzierung.

„Im Unterschied liegt die Distanz.“

A. Michael Bussek

Sie bieten innovative Produkte in guter Qualität mit exzellentem Service? Das behauptet Ihre Konkurrenz auch!

Und Ihre Kunden können unter den zu vielen gleichen Angeboten kaum unterscheiden.

Fazit: Entschieden wird über den Preis!

Liefern Sie Ihren Kunden nicht nur die besten Produkte, sondern über emotionales Marketing und intelligente PR auch die Argumente für den Kauf.

Stellen Sie Nutzenargumente für Ihre Kunden in den Vordergrund, statt die eigenen Leistungen bis ins letzte Detail zu erläutern. Das setzt natürlich voraus, dass Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden wirklich erfragen.

Glaubwürdigkeit.

„Alles Reden ist sinnlos, wenn das Vertrauen fehlt.“

Franz Kafka

Was ist Ihnen wichtiger – kurzfristige Umsatzsteigerung oder langfristige Kundenbindung?

Wer wünscht sich nicht langjährige Kunden, die für jede Innovation zu begeistern sind und notwendige Preiserhöhungen akzeptieren.

Es liegt allein an Ihnen, ob Sie Ihre Kunden mit professionellen Verkäufertricks „austricksen“ oder ihnen loyal und glaubwürdig gegenüber treten; mit ihnen gemeinsam Verbesserungspotenziale suchen, Lösungen entwickeln und Kundennutzen bieten.

Sehen Sie Ihre Kunden nicht nur am Ende der Wertschöpfungskette im Verkauf, sondern am Anfang; bei der Problemsuche. Machen Sie Ihre Kunden zu Ihren Entwicklungspartnern.

Was wir tun ...

- > Analyse Ihrer Kernkompetenzen und Straffung der Aussagen
- > Analyse von Nutzen-Argumenten Ihrer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen
- > Entwicklung individueller Kommunikationsstrategien

- > Konzeptionen für Kundenveranstaltungen bzw. -ansprachen
- > Trainings zu den Besonderheiten beim Vertrieb technischer Produkte
- > Trainings zur glaubwürdigen Kommunikation mit verschiedenen Kundenstilen
- > Entwürfe monatlicher Pressethemen

Ihre Vorteile ...

- + bessere Kompetenzdarstellung
- + mehr Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit und Presse
- + Präsentation als attraktiver Arbeitgeber
- + bessere Differenzierung vom Wettbewerb
- + individualisierte Kundenansprache und Kundenbindung