



Vertriebspolitik

Wenn Sie Ihren Vertrieb aufbauen, sollten Sie darauf achten, dass der gewählte Weg effizient und kundenorientiert ist. Dies betrifft alle Formen der Vertriebswegegestaltung. Während beim direkten Vertrieb vor allem die Verfügbarkeit entsprechender Mitarbeiter und deren Finanzierbarkeit zu klären ist, stellen sich beim **indirekten Vertrieb** Fragen der Steuerung und Kontrolle selbstständiger Vertriebsorgane sowie der Vermeidung bzw. Verminderung von Konflikten in der Zusammenarbeit mit den Distributionsstufen.

Direkter Vertrieb in frühen Phasen

Für die frühen Phasen der Beta-Kunden und der Pilot- und Referenzprojekte ist ein direkter Vertrieb sinnvoll. Erst später, wenn Produkt und Firma gut strukturiert sind, bietet sich eine Kooperation mit Vertriebspartnern als Alternative an.

Sollten Sie sich dafür entscheiden, den Vertrieb fremdzuvergeben, denken Sie an folgende Maßnahmen:

- Intensivieren Sie die Händlerbetreuung, indem Sie technische Hilfe anbieten und Schulungen über Ihre Produkte durchführen.
- Versuchen Sie über den gezielten Einsatz von Werbung, Messeauftritten und persönlichem Verkauf Präferenzen beim Endabnehmer aufzubauen, um einen Nachfragesog zu erzeugen (Pull-Strategie).

siehe Checkliste: Vertrieb