



Innovation Sales



„Neue Dienstleistung“ am Markt

*Eine Präsentation für alle Verkäufer / oder
Verkaufsorientierten Personen*

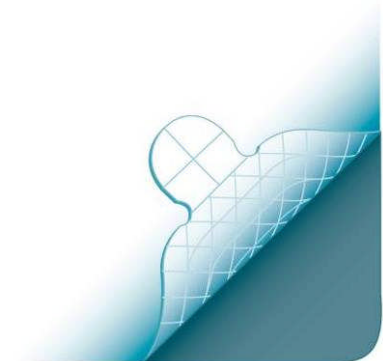




Grundsätze/Feststellung

- **Innovationen**

- Jedes Unternehmen verfügt über Innovationen!
- Innovationen tauchen auch links und rechts der Kernmärkte auf
- Innovationen sind die Grundlage für die Schaffung der „Future Stars“
- Viele Unternehmen tun sich schwer von Verkauf von Innovationen außerhalb Ihrer Kernmärkte





Auswirkungen der Krise

(Auswirkungen des Zahlenmanagement)

- Reduzierung der Fixkosten

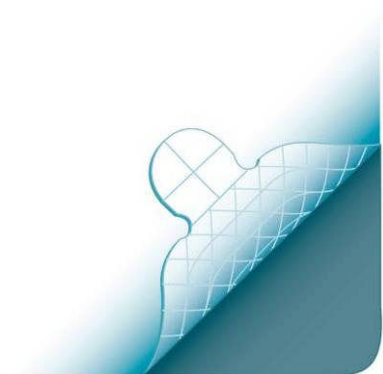
Head Account

PRIORITÄTEN SETZTEN!

EBITDA

Quartalsdenken

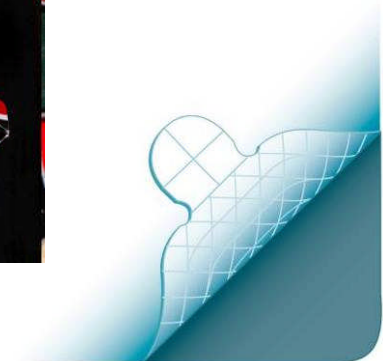
AUF DAS WESENTLICHE KONZENTRIEREN



Die Folge

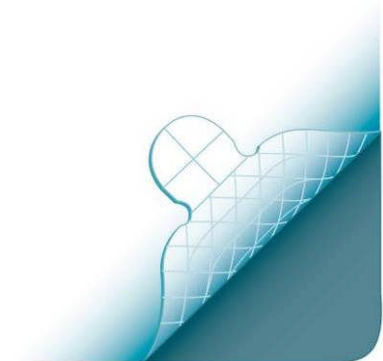
„Aus Sicht des Verkaufs“

- Erhöhung des Personal Drucks
- Reduzierung von Marketing Budgets
- Teilweise Reduzierung von Reisebudgets
- Reduzierung des Entwicklungsbudgets

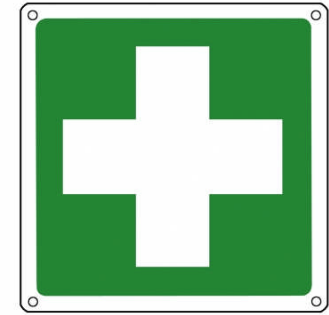


Herr Verkaufsleiter: => Ihre Ziele

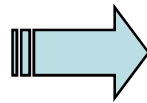
- Mit weniger Personal und weniger Unterstützung durch die Entwicklung, mit reduzierten Reiseaufwand und gekürzten Marketingbudget, also ohne Werbung mit innovativen Produkten **neuen hochprofitable Märkte erobern** in kürzester Zeit.
- Bereiten Sie schon mal Ihren Budgetplan für die nächsten 3 Jahre vor



Geht doch!



- Beispiel: Gebr. Wunderlich GmbH
Produkt NanoSan® Auftrag: 02/09 bis 10/09

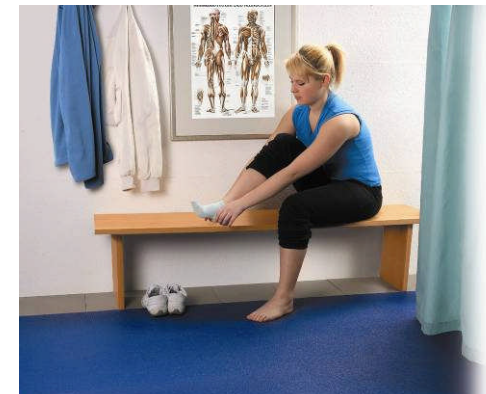


Verkauf an Ärzte &
Pflegeheime

Gelistet im Katalog
„Die Arztpraxis“
43.000 Ärzte in D



Verkauf in Baumärkten
& Möbelhäuser



TILISCO
NETWORKING & CONSULTING & SALES

PRÄSENTIEREN MIT VIDIPRI™:



EIN STARKER AUFTRITT



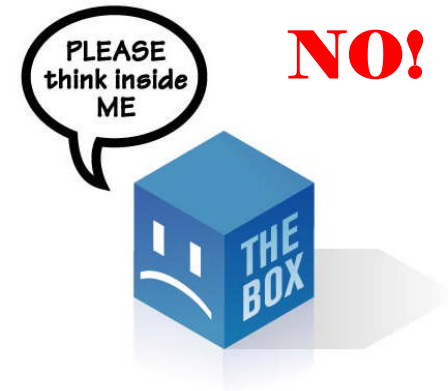


Wie?

- Einsetzen der externen Innovation Sales Force
- Was brauchen Sie dafür?
 - Ein verkaufs- und versandfähiges Produkt/Dienstleistung.
Ein Vertrag mit TILISCO (Provisionsvereinbarung 5J)
 - Fix-Budget von min. 30.000€/6 Monate
- Was bekommen Sie dafür?
 - Externe Verkäufer, die in Ihrem Namen die neuen Märkte/Kunden angehen
 - Externe Produktweiterentwicklung oder ggf. Anpassung
 - Marktrückmeldungen (Anforderungen/Preise/Wettbewerber...)
 - **Kunden**
- **Nach spätestens 12 Monaten ist Schluss und Sie bekommen Kunden und Verantwortung zurück und haben einen Markt sauber abgeklopft!**



Innovation Sales



TILISCO

Dillenesch 3
26209 Hatten
Tel: +49 4482 980369
Fax: +49 4482 980373
Mobil: +49 151 577 52 321
e-mail: t.isensee@tilisco.com
www.tilisco.de



TILISCO

Lortzingstr. 67
41470 Neuss
Tel: +49 2137 5150
Mobil: +49 174 1793000
e-mail: p.uth@tilisco.com
www.tilisco.de

