



Begriff / Hauptzielsetzung
kurzfristig Absatz- und Umsatz generieren

Wo kann VF stattfinden?

- im eigenen Unternehmen
 - Steigerung Kundenzufriedenheit
 - Verbesserung Produktwissen und DL
 - Verbesserung Verkaufsargumentarium
 - Förderung bestimmter Produkte und DL
- beim Handel
 - Neuaufnahme von Produkten und DL
 - Warenpräsentation
 - Aberkauf durch Rabatte
 - Verbesserung Verkaufsgespräch
 - Geschäftsbelebung
- beim Kunden
 - Bekanntmachung eines Produktes oder Dienstleistung
 - Überzeugung der Qualität und Marktleistung
 - Änderung bestehender Kaufgewohnheiten
 - Cross-Selling
- bei Ext. Beeinflussern
 - siehe Möglichkeiten bei im eigenen Unternehmen

- VF-Konzept**
1. Situationsanalyse
 2. Zielgruppenbestimmung
 3. Ziele
 - qualitativ
 - quantitativ
 4. Strategie
 5. Massnahmen auf den vier Zielebenen
 - eigenes Unternehmen
 - Handel
 - Kunden
 - externe Beeinflusser
 6. Massnahmenplan / Aktivitätenplan
 7. Budget
 8. Kontrolle

- Berufe in der Kommunikation**
- Art Director
 - Call-Center-Agentin
 - Grafiker/in
 - Fotograf/in
 - Marketingfachmann/frau
 - Mediaplaner/in
 - Verkaufsleiter/in
 - Merchandiser

VF-Massnahmen

- eigenes Unternehmen
 - Information / Schulung
 - Provisionen Motivation
 - Verkaufsunterstützung / Hilfsmittel
- Handel
 - Reinverkauf
 - Information / Schulung
 - Motivation
 - Verkaufsunterstützung / Hilfsmittel
 - Rausverkauf
 - Massnahmen, die den Rausverkauf fördern (z.B. 2. POS, Wettbewerb etc.)
- Kunden
 - Gutscheine
 - Werbegeschenke
 - Treuekarten
 - Wettbewerb
 - Degustation
 - Rabatte
- ext. Beeinflusser
 - Information / Schulung
 - Motivation
 - Hilfsmittel