

## **Vertrieb im Wandel – So gelingt es bei Ihnen**

Haben wir früher von klassischer Vertriebsarbeit gesprochen, meinten wir in der Regel analoge Methoden wie Kundenbesuche und Telefonate. Doch mittlerweile hat sich die Vertriebswelt gewandelt und die digitale Transformation rückt immer weiter in den Vordergrund. Das Schlagwort „Vertrieb 4.0“ nimmt an dieser Stelle eine wichtige Rolle ein und impliziert ein Umdenken der Vertriebsarbeit.

### Die neue Vertriebswelt

Vertrieb 4.0. Nun ist es soweit. Aber was verbirgt sich hinter diesem Wort?

Der Kosmos der Vertriebsarbeit hat sich in den letzten Jahren stetig verändert. Während früher die Nachfrage der Kunden hoch und der Wettbewerb gering war, ist heutzutage die Konkurrenz deutlich gewachsen. In Folge dessen rückte es immer mehr in den Vordergrund, sich den Bedürfnissen der Kunden anzupassen. Mit dem Internet nahm diese bahnbrechende Entwicklung rasant an Fahrt auf. Kunden sind heutzutage in der Lage, sich jederzeit über alles zu informieren. Aufgrund dessen sind die Ansprüche deutlich gestiegen und neue Vertriebskanäle, wie Online-Shops, gewannen an Popularität. Digitale Methoden hielten so Einzug in die Welt der Vertriebsarbeit.

Heutzutage ist es vor allem von zentraler Bedeutung, Kunden individuell zugeschnittene Angebote zu erstellen. Die neuen Möglichkeiten der Informationsbeschaffung bieten für Sie als Vertriebler auch neue Chancen, die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu befriedigen. Sie können sich heutzutage schon vor dem ersten Kontakt optimal auf Ihre Partner vorbereiten und Ihnen passgenaue Angebote erstellen.

### Vom alten Vertriebsmodell zum Vertrieb 4.0

Das Konzept hat Sie überzeugt, aber Sie fragen sich, wie genau Sie sich nun auf den Vertrieb 4.0 umstellen können?

Wichtig ist es, der Digitalisierung offen gegenüberzustehen. Auch bei Ihnen im Unternehmen gilt es, die passgenaue Lösung zu finden. Hinterfragen Sie alte Arbeitsweisen, um Ihre Vertriebsprozesse zu optimieren. Alles läuft wunderbar? Schön, dann machen Sie so weiter wie bisher. Es besteht noch Entwicklungspotenzial? Dann fragen Sie sich, welche Vertriebskanäle für Sie sinnvoll sein könnten. Käme für Ihr Geschäftsfeld beispielsweise ein Online-Shop oder ein Produkt-Konfigurator infrage?

Mit der Umstellung im Sinne des Vertrieb 4.0 erhöhen Sie nicht nur Ihre Wettbewerbsfähigkeit, sondern erleichtern auch Ihre Arbeit. Auch die Kollegen aus dem Marketing danken es Ihnen, wenn sie aktuelle und schnittgerechte Informationen nutzen können. Ebenso entstehen für das Controlling auf diese

Weise Erleichterungen. Durch die Unterstützung einer Software erfolgen Erfolgskontrolle und Analyse leichter denn je.

### Akzeptanz neuer Methoden

Essenziell bei der Umstellung auf neue Formen der Vertriebsarbeit, ist die Unterstützung und Bereitschaft Ihrer Mitarbeiter. Wichtig ist, dass Sie Ihnen verständlich machen können, warum die Änderungen notwendig sind. Des Weiteren sollten Sie Ihren Mitarbeitern Ängste nehmen und durch gezielte Schulungen in die neuen Arbeitsformen einführen. Häufig entwickeln Mitarbeiter aufgrund von Überforderung und Angst, Abwehrmechanismen und Widerstände. Diesen begegnen Sie am besten, indem Sie den Veränderungsprozess aktiv begleiten und gemeinsam erste Erfolge feiern. So zeigen Sie Ihren Mitarbeitern den Erfolg der Maßnahmen und motivieren Sie, neue Wege zu gehen.

### Fazit

Die Vertriebswelt befindet sich im stetigen Wandel. Veränderte Marktbedingungen und technologische Möglichkeiten beeinflussen die Vertriebsarbeit von heute. Dies können Sie für sich zu Ihrem Vorteil nutzen! Begleiten Sie Ihre Mitarbeiter aktiv auf diesem Weg und fördern Sie die Zusammenarbeit mit angrenzenden Abteilungen. So optimieren Sie Ihre Kundenansprache und -bindung und leisten einen Beitrag zum langfristigen Unternehmenserfolg.