

Vier machen fit für die Zukunft

Man möchte meinen: Wer sich einen Berater ins Unternehmen holt, habe Probleme, die zu lösen es gilt. Wenn bei einem der vier Experten für Vertrieb, Innovation, Marketing und PR das Telefon klingelt, gilt das nicht unbedingt. Denn gut beraten ist, wer Prozesse im Unternehmen regelmäßig in Frage stellt. Und hilfreich dabei sei eben „die Adlerperspektive“, wie

Veronika Guld erklärt. Gemeint ist damit der Blick auf das Unternehmen von oben, ungetrübt und frei von eingeschliffenen oder hausgemachten Denkweisen. Sprich: von außen. Die Expertin in Marketing- und PR-Fragen erklärt damit auch gleich das Prinzip der „Experts4Future“. Unter der wohlklingenden Marke bieten vier Unternehmensberater mit unterschiedlichen Schwerpunkten die eigenen Dienstleistungen nun auch gemeinsam an. Zum Vorteil ihrer Kunden, denn die Kompetenzen der „experts4future“ überschneiden sich im Wesentlichen. In den Details bringt jeder einzelne dann deutlich

Finanzplanung

Markteintrittsstrategie

Corporate Design

Vertriebsprozesse

Marktanalyse

Branding

SEO-Optimierung

Vertriebsanalysen

Kampagnen

Multichannel

Zielgruppen-Definition

Unternehmensauftritt

Wertschöpfungsanalyse

Vertriebskanal-Management



tiefergehende Erfahrungen mit ein. „Angeboten wird folglich ein Berater-Mix mit Extra-Kraft in unterschiedlichen Bereichen“, erklärt Sibylle Hanss. Sie selbst ist zuständig für Fragen des Vertriebs und der Innovation im Unternehmen. Komplettiert wird das Berater-Caré von Stephanie und Claus Lottis und mit ihnen um die Bereiche Kommunikationsdesign und Geschäftsmodellentwicklung.

Stephanie Lottis:

„Ein individuelles Corporate Design dient der Differenzierung und Abgrenzung zum Mitbewerber.“

Was zu Recht nach einem komplexen Angebot klingt, soll Unternehmen Antworten liefern auf die Frage: Wohin führt das Rennen in die Zukunft?

Lottis erklärt: „Für Unternehmen ist es wichtig, die richtige Balance zu finden, zwischen dem Festhalten an Traditionen und Unternehmenskern auf der einen Seite und erforderliche Ausrichtung auf signifikante, veränderte Marktbedingungen auf der anderen Seite. Anbieter und Preise können mit wenigen Mausklicks verglichen werden, Kundenzufriedenheit wird immer messbarer. Für Führungskräfte stehen daher Themen wie eine professionelle Außendarstellung, moderne Vertriebsformen, Innovationsmanagement und gekonnte Kommunikation mit den Medien und Stakeholdern im Markt auf der Agenda.“

Und so erklären die „experts4future“ auch den eigenen Leitsatz „Wir sind ... die Vorwärtsbringer“.

Fakten

Firma

Berater-Netzwerk „experts4future“

Veronika Guld

Sibylle Hanss

Claus Lottis

Stephanie Lottis

Leitung

Stephanie Lottis

Kontakt

Berater-Netzwerk „experts4future“

Kirchstraße 32

53840 Troisdorf

Telefon: 02241 / 9053173

Email: s.lottis@experts4future.de

www.experts4future.de

Produkte und Leistungen

BUSINESS DEVELOPMENT

- Marktbeobachtung, Zielgruppenanalyse, Konkurrenzanalyse
- Marktpotentiale, USP – Entwicklung
- Verfassen von Geschäftsplänen und das Entwerfen konkreter Geschäftsmodelle
- Außenauftritt / Positionierung
- Vertriebsaufbau / Vertriebsunterstützung

VERTRIEB

- Durchführung von Marktstudien und Kunden-Analysen inkl. Ableitung von Handlungsschritten auf Basis der Ergebnisse
- Vertriebs-Diagnostik und individueller Umbau veralteter Strukturen
- Initiierung und Begleitung von Projekten bis zum Erreichen der gesteckten Ziele