

ERFOLGE SCHAFFEN



vertrieb | marketing | organisation | service

GLOBAL
BUSINESS



PHILOSOPHIE

GLOB BUSINESS - ERFOLGE SCHAFFEN

Maßgeschneiderte Strategien und Transaktion für mittelständische Unternehmen sind die Kernkompetenzen der glob business | andré könig.

Wir beraten, unterstützen und agieren mit unseren Dienstleistungen in Vertrieb, Marketing, Organisation und Service für erlebbare Erfolge im unternehmerischen Wandel und einer zukunftsorientierten Reorganisation einzelnen Geschäftseinheiten oder ganzer Unternehmen.

Durch Anwendung innovativer Methoden und moderner Technologien folgen wir dabei stringent einer ausgeprägten Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Die Optimierung in der Aufgabenstellung beruht auf einer eingehenden Analyse des unternehmerischen Umfeldes, der Erstellung individueller Konzepte, der kundenbezogenen Umsetzung und der erfolgreichen Implementierung.

Unsere auf Nachhaltigkeit und Langlebigkeit ausgelegte Arbeitsweise ist auf Kommunikation und Einbindung des Kunden vom ersten Moment an ausgerichtet. Nur dadurch werden Sie in die Lage versetzt, optimale Strukturen zu erhalten.

Gepaart mit praxisorientierten und pragmatischen Denkweisen, eines partnerschaftlichen teamworks auf allen Ebenen und fundierten Fachkenntnissen legt glob business besonderen Wert auf ein hohes Maß an menschlicher Kommunikation und adäquaten Verhaltensweisen in allen Bereichen der Zusammenarbeit.

Wir wollen mit Ihnen gemeinsam Erfolge schaffen.



SPEKTRUM

GLOB BUSINESS - LOSUNGEN ERARBEITEN



Wir wollen Erfolge schaffen. Dazu müssen nachhaltige und langfristige Lösungen erarbeitet werden.

Dabei stehen immer integrierte, kundenorientierte Gesamtlösungen und deren Umsetzung im Fokus: keine abstrakten und für sich allein stehenden Analysen ohne Umsetzungspotential.

Laut aktuellen Forschungsergebnissen erreichen nur 10% der Unternehmen ihre Ziele in der Umsetzung strategischer und praktischer Initiativen tatsächlich. Zukunftsorientierte Effektivitäts- und Effizienzsteigerung werden jedoch nur durch integrative Abstimmung der Geschäftsfelder

- Vertrieb
- Marketing
- Organisation
- Service

lösungsorientiert erreicht.

Hier setzt glob business schnell und konsequent mit den richtigen Ideen und Aktionen an. Dabei geht die glob business Philosophie in ihren Arbeitsweisen von folgenden Grundthesen aus:

- L Die Schnittstelle zwischen Vertrieb und Marketing ist ein klassischer Konfliktherd.
- L Eine Harmonisierung beider Bereiche kann nur über integrative Organisationsmechanismen erfolgen.
- L Nur ein ausgeprägter Servicegedanke macht aus den operativen Unternehmensbereichen Vertrieb, Marketing und Organisation eine integrierte Nahstelle zum Kunden.

Schließen Sie mit glob business die Lücke zwischen Strategie und Umsetzung.

Unser Leistungsspektrum im Überblick:

GLOB VERTRIEB

- └ Vertriebsanalysen
- └ Entwicklung von Vertriebsstrategien
- └ Vertriebsplanung und –design
- └ Kundenakquise und –bindung
- └ Vertriebscontrolling
- └ Pre-/After-Sales Management

GLOB MARKETING

- └ market research
- └ Marketingplanung
- └ Entwicklung von Marketing-Mixes
- └ Customer Relationship Management
- └ Entwicklung von Corporate Identities
- └ brand Management
- └ Marketingcontrolling

GLOB ORGANISATION

- └ Aufbau, Restrukturierung und
Institutionalisierung der
 - └ Unternehmensorganisation
 - └ Vertriebsorganisation
 - └ Marketingorganisation
- └ Geschäftsprozess-Management
- └ Workflow-Management

GLOB SERVICE

- └ alle kundenspezifischen Dienstleistungen in
 - └ Vertrieb
 - └ Marketing
 - └ Organisation
- └ Schulungen und Seminare
- └ POS-Management

ZIELFOKUS

GLOB BUSINESS - KUNDEN ZUFRIEDENSTELLEN

Für die meisten mittelständischen Unternehmen ist der Begriff der nachhaltigen Kundenbeziehungen längst kein Schlagwort mehr. Die Bedeutung der Kundenbeziehungen wird zwar erkannt, ein systematisches Kundenmanagement scheint aber nach wie vor in den Kinderschuhen zu stecken.

Wer in diesem Zusammenhang erfolgreich agieren will, muss die Bedürfnisse und Wünsche seiner Kunden messerscharf analysieren und erkennen.

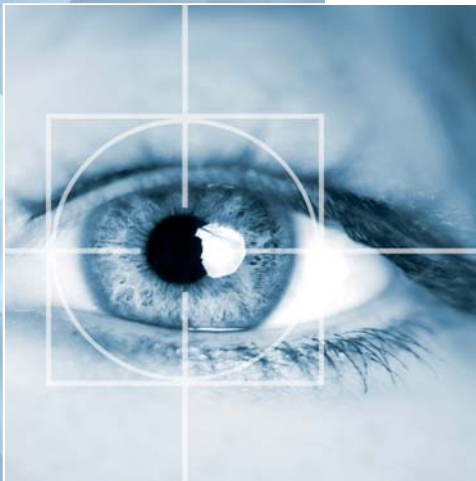
Wenn es

- um Produktwachstum geht,
 - um die Entwicklung neuer Produktportfolios geht,
 - um die Bewertung von Akquisitionszielen geht,
- muss der Fokus stetig darauf gerichtet werden, was Kunden wollen und was ihr Verhalten prägt.

Und vor allem muss das Unternehmen und Management um das Vertrauen und die Loyalität seiner Kunden kämpfen. Der Kunden muss im Dienstleistungsportfolio immer ganz oben angesiedelt werden, nur so lassen sich Quellen für rentables Wachstum auch in diesem Umfeld zu erschließen.

Damit Ihr Kundenbeziehungs-Management nicht zum unkontrollierten Selbstläufer wird, generiert glob business zusammen mit Ihnen geeignete Strategien und Instrumente, die über die bloße Bestandskundenpflege, das Erfassen von Kundendaten, Kundenbindungsprogramme, das Reklamations- und Beschwerdemanagement weit hinaus gehen.

Wir vernetzen und verbinden Sie mit Ihrem Kunden.



Visionen, Strategien und Missionen sind mehr denn je entscheidend für jedes Unternehmen. Inhaber, Geschäftsführer und Manager müssen ihre Geschäftsfelder sehr genau kennen, verstehen und am Ende wissen, wie sie Vorteile erreichen und verteidigen.

glob business entwickelt für Sie Handlungsmaximen, Strategiemotoren und gangbare Wege zu Ihren individuellen Mehrwert-Zielen, immer in Bezug auf Ihre Kunden.

Um einen Kundennutzen generieren zu können, arbeitet glob business grundsätzlich nur an integrativen Gesamtlösungen, die Nahtstellen zwischen Vertrieb, Marketing, Organisation und Service schaffen.

Wir unterstützen Sie bei der Generierung zufriedener Kunden: durch Optimierung Ihrer Kontakte bei gleichzeitiger Kosteneffizienz werden sich Ihre Kunden nicht mehr beschweren.

Dabei ist glob business ist kein Schubladendenken.





GLOB BUSINESS



GLOB BUSINESS
andré könig
armbrustweg 7
d - 59494 soest
deutschland

fon +49 (0) 2921 / 665943
fax +49 (0) 2921 / 665944
mobil +49 (0) 160 9738 0539
mail info@glob-business.com

web www.glob-business.com
www.glob-business.eu
www.glob-business.de

