

Thomas Lampert Consulting

Aufbau virtueller Unternehmen
(Virtual Sales Model):

Name: Thomas Lampert

Anschrift: Winkelhaider Straße 46, 90537 Feucht

Tel.: 0151-16718932

E-Mail: lampert-nuernberg@t-online.de

Version: 2013

Beispiel Vertrieb:

Aufbau innovativer Vertriebskonzepte (Referenz: Lebensmittelproduzenten)

Anforderung:

- Abgrenzung von Wettbewerb und Preisdiktat
- Suche nach Synergien im Vertrieb
- Eigenständigkeit beibehalten, „Multi Channel Selling“- Effekt

Aufgabe:

- Beratung KMU (Lebensmittelproduzenten)
- Entwicklung eines „Virtual Sales Model“

Unterstützung der Phasen: Planung / Aufbau / Betrieb

- Planung: Erarbeitung eines Vertriebskonzeptes
- Aufbau: Installation Vertriebsnetzwerk
- Umsetzung: Verträge und Umsetzung

Beispiele und Referenzen

- Complementary Network of Sales (Verbund Lebensmittelbereich)
- Gastro „Dual Use“- Konzept: Zwei Geschäftsmodelle unter einem Dach

