

Consulting News

Issue 43
Juli 2024

- 01** Editorial
- 02** Vier Säulen für eine erfolgreiche Vertriebsstrategie
- 03** Wie halten Sie's mit TikTok?
- 04** Fünf Fragen, die sich Chief Sales Officers (CSO) stellen sollten
- 05** Erfolgsprinzip #7 Wertschätzung
- 06** Save the date: Festivalito di Tango



«Menschen wollen auf *charmante* Weise *verführt* werden. Am liebsten von Personen, die von ihrer Sache *begeistert* sind und dafür *wirklich brennen!*»

Klaus Kobjoll

01 Editorial

Hinter den Kulissen läuft nicht immer alles rund – trotz guter Planung und Vorbereitung. Diese Erfahrung haben Sie sicher auch schon gemacht. Heute bin ich in solchen Situationen etwas entspannter als früher, das bringt die Erfahrung mit sich. Eine der spannendsten Herausforderungen meiner Karriere war die Eröffnung eines Strenesse-Stores in Kiew. Warum das so war und welche Rolle Wodka dabei gespielt hat, erzähle ich in diesem [Video](#).

Erinnern Sie sich an besonders herausfordernde Momente?

Ihre Monique Fischer

02 Vier Säulen für eine erfolgreiche Vertriebsstrategie

In der dynamischen Welt des Vertriebs sind innovative Strategien der Schlüssel zum Erfolg. Die vier Säulen - Multichannel-Ansatz, kompetentes Personal, regionale Differenzierung und vertikale Prozessautomatisierung - bilden das Fundament für eine zukunftsorientierte Vertriebsstrategie, die auf die Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Kund:innen eingeht. Ziel jedes Unternehmens muss es sein, eine nahtlose Kundenerfahrung zu schaffen, die Effizienz zu steigern und einen echten Wettbewerbsvorteil in einem sich ständig verändernden Markt zu erzielen. Die folgenden Ansätze unterstützen Sie dabei, die Herausforderungen des digitalen Zeitalters zu meistern und eine starke Bindung zu Ihren Kund:innen aufzubauen.

[Jetzt Blogartikel lesen](#)

03 Wie halten Sie's mit TikTok?

Während die Gen Z viel Zeit auf TikTok verbringt, haben ältere Generationen eher Schwierigkeiten zu verstehen, was dort (Interessantes) passiert. Ignorieren ist jedoch keine Lösung. Nicht umsonst bringen viele Modemarken – von Fast Fashion bis zum Luxussegment – Inhalte, Marken und Communities auf TikTok zusammen und schaffen so ein nahtloses Shopping-Erlebnis mit starkem, messbarem Impact. Die Möglichkeiten sind vielfältig, bedürfen allerdings einer gut durchdachten Strategie und kompetenter Social Media Manager:innen, die sie umsetzen können. Infotainment, Entertainment, Kooperationen mit Top-Creator:innen – wer den richtigen Mix für seine Marke und Zielgruppe findet, liegt weit vorne im Trend. Seien Sie offen und entdecken Sie die Welt von TikTok.

04 Fünf Fragen, die sich Chief Sales Officers (CSO) stellen sollten

Im Vertrieb und im Management ist es entscheidend, die richtigen Fragen zu stellen, um das Unternehmen auf Kurs zu halten. Die zweite Frage, die sich aus meiner langjährigen Erfahrung herauskristallisiert hat, lautet: Wie hoch ist der Customer Lifetime Value im Vergleich zu den Customer Acquisition Costs? Dieses Verhältnis ist ein wichtiger Indikator für die Gesundheit Ihres Unternehmens und hilft Ihnen, die Rentabilität Ihrer Kundengewinnungsbemühungen zu beurteilen.

05 Erfolgsprinzip #7 Wertschätzung

Mit Wertschätzung kann ich die Welt ein Stück besser und glücklicher machen. Wertschätzung kostet nichts, erfüllt uns und andere mit Glückshormonen, die sich als positive Energie weiterverbreiten. Was man mit einem Kompliment oder einer wertschätzenden Geste erreichen kann, erfährt man erst, wenn man es tut. Das gilt allen Menschen gegenüber, egal ob Familie, Freund:innen, Mitarbeitende, Vorgesetzte oder Kund:innen.

[Meine Philosophie](#)

06 Save the date: Festivalito di Tango

Das dritte Festivalito di Tango findet in diesem Jahr vom 4. bis 6. Oktober statt. In der Kirche aus dem 13. Jahrhundert im malerischen Dörfchen Cipressa an der ligurischen Küste lade ich Sie dazu ein, gemeinsam in die fantastische Welt des Tangos einzutauchen. Selbst wenn Sie nicht Tango tanzen – die magische Atmosphäre wird Sie verzaubern. In historischem, einzigartigem Flair stehen Genuss und Leidenschaft zwei Tage lang im Mittelpunkt! Ich freue mich sehr darauf, Sie in Italien begrüßen zu dürfen.

[Link zur Anmeldung](#)

Vertriebs News WELT!

Schärfere Regeln für Temu

Die EU-Kommission hat entschieden, dass der chinesische Online-Händler unter anderem mögliche illegale Produkte besser überwachen muss, indem er beispielsweise die Benutzeroberfläche so verändert, dass Nutzer:innen verdächtige Produkte besser erkennen und melden können.

Esprit erneut in der Krise

Zum zweiten Mal innerhalb von vier Jahren hat Esprit Insolvenz angemeldet. Das international tätige Unternehmen leidet nicht zuletzt unter zahlreichen Umstrukturierungen und Managementwechseln. Leidtragende sind wieder die Mitarbeitenden, die durch zahlreiche Filialschließungen ihren Arbeitsplatz verlieren.

