

Produkteinführung in B2B Handel



Situations-Kurzbeschreibung

- Langjähriger B2B Händler hat seit Jahren keine Innovation vom Hersteller zur Einführung erhalten
- B2B Händler bedient auch Labore und das Qualitätsmanagement in der Industrie

Resultat

- Neuprodukt entwickelt
- Kommunikationsmaterialien erstellt
- Händlergespräche erfolgreich geführt und Leistung erhalten
- Margenträchtiger Zusatzumsatz

Executive Summary

- Entwicklung der Marketing und Vertriebs-Strategie mit dem ganzen Marketing-Mix für neues Sortiment
- Konzeption und Planung der einzelnen Schritte
- Entwicklung der Marketingmaterialien und Durchführung der Vermarktungsaktivitäten

Eingebrachte Kompetenzen

- Produktentwicklungskompetenzen
- Full-recipe Produkteinführungs-Projektmanagement
- kreative Marketing- und PR Ideen
- Zielgruppenkenntnis
- Ganzheitlicher Blick und Zielorientierung

