



"Eine gute Idee kostet erst einmal garnix!"

- Marketing und Werbung werden im Konzert der Gründungsmaßnahmen oft unterbewertet.

Ein hervorragendes Produkt allein macht aber den Erfolg noch nicht aus. Eine Vielzahl von Maßnahmen müssen aufeinander abgestimmt werden - darunter eben auch das s.g. Corporate Design -, um am Markt den **Vertriebserfolg** zu bekommen, den ich brauche um Gewinne zu erwirtschaften.

- Ganz wichtig dabei ist die **Werbung**. Diese fängt bei Ihrer Person an. Dokumentiert sich im Produktdesign, auch im Innovationsgrad Ihrer Leistung und setzt sich fort in der Gestaltung Ihres Logos, Briefbogens und der Visitenkarten. Auch der Verkaufsprospekt muss bestimmte psychologische, gestalterische und inhaltliche Anforderungen erfüllen. Und da sind die neuen Medien. Vertrieb geht heute anders, heißt es und man spricht vom Kunden 3.0. All das macht man nicht so einfach schnell mal nebenher mit Word, Coreldraw oder anderen Programmen. Schließlich lassen Sie Ihr Haus ja auch nicht von einem Heimwerker bauen. Oder?

- Die Gründungsberatung verfügt über Kontakte, die den Gründern und Jungunternehmern wohlgesonnen sind, weil sie eben selbst noch zu diesem Personenkreis zählen, oder weil Sie spezielle Angebote für Gründer formuliert haben. Gern wickeln wir für Sie dieses Procedere ab. Von der Typberatung, über Reaktionskontrolle, also wie treten Sie bestmöglichst beim Kunden auf bis hin zur Präsentation Ihres Unternehmens im Internet.

Und natürlich arbeiten wir auch mit Unternehmen zusammen, die Design und Druck Ihrer Unterlagen professionell und kostengünstig abwickeln.

Finden Sie Ansprechpartner für den Bereich Vertrieb im Rahmen des Unternehmerverbandes Gründungsberatung Baden-Württemberg. Direkt über unsere Homepage oder nicht weniger direkt über <http://www.teschow.eu/vertrieb.html> .