

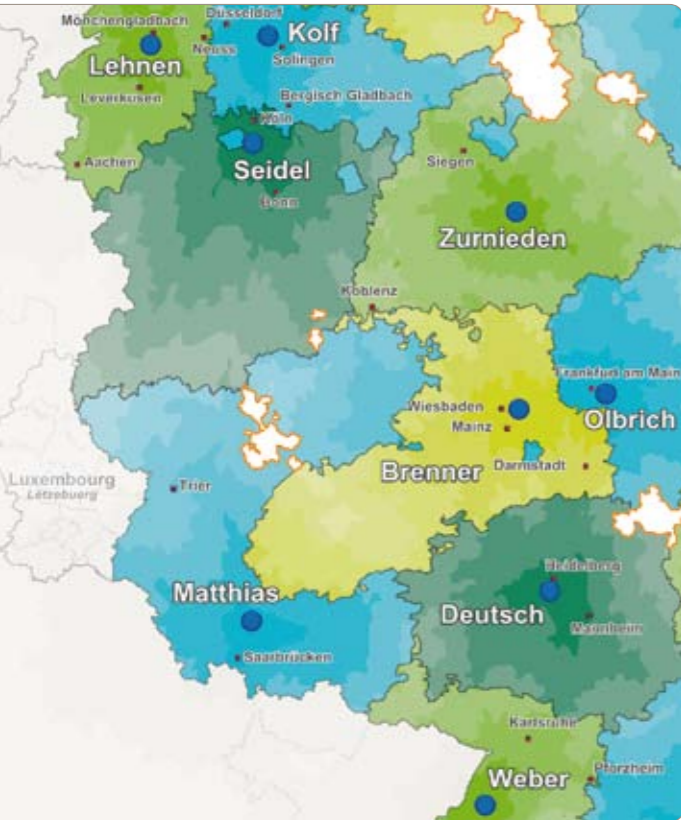
# Wir sind die Experten für **Gebietsplanung**



## **Gemeinsam stellen wir Ihren Vertrieb erfolgreich auf!**

- Mehr Effizienz Ihres Außendienstes mit einer optimalen Gebietsstruktur
- Wir unterstützen Sie von der Planung bis zur gelungenen Umsetzung
- Unsere Stärke: 20 Jahre Erfahrung bei Vertrieboptimierungen – weltweit

# Mit mehr Effizienz zur optimalen Gebietsstruktur



Der Zuschnitt der Vertriebsgebiete ist für jeden Außendienst erfolgsentscheidend. Optimal ist das Mitarbeiterteam immer dann im Einsatz, wenn die Kunden, Verkaufschancen und Reisezeiten ausgewogen verteilt sind.

Da der eigene Markt ständig Veränderungen von Nachfrage, Kundenverteilung und Wettbewerbssituation unterworfen ist, kann es dazu kommen, dass der ehemals gut organisierte Außendienst zunehmend ineffizient wird. Eine regelmäßige Erfolgskontrolle ist deshalb immer erforderlich.

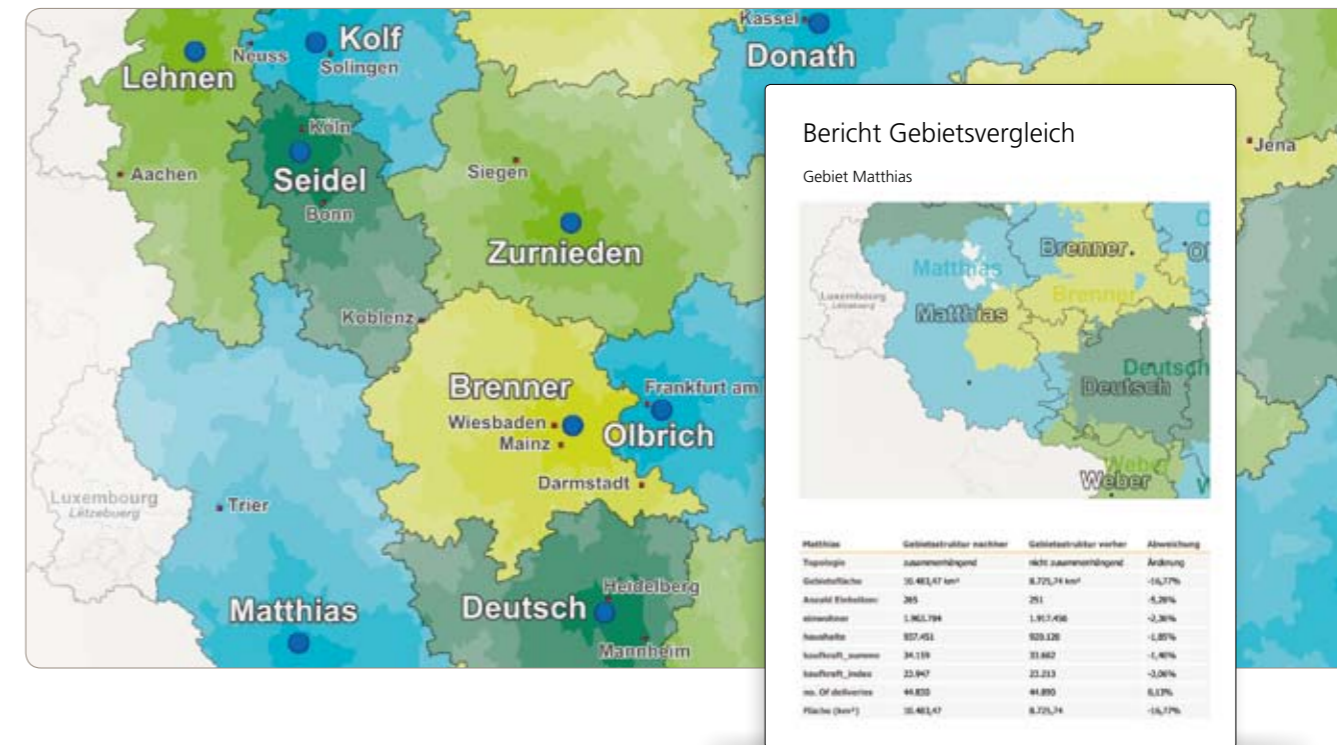
## Indikatoren für eine Optimierung

Hat Ihr Vertrieb Optimierungspotenzial? Machen Sie den Test! Wenn Sie mindestens eine der folgenden Fragen mit „Ja“ beantworten, können Sie durch eine Gebietsoptimierung die Wirtschaftlichkeit Ihres Außendienstes deutlich erhöhen:

- » Sind neue Firmenniederlassungen geplant?
- » Haben Außendienstlinien fusioniert?
- » Hat sich die Zahl der Außendienstmitarbeiter seit der letzten Planung verändert?
- » Sind die Vertriebsgebiete in der bestehenden Form „historisch“ gewachsen?
- » Wurden Außendienstgebiete länger als zwei Jahre nicht angepasst?

### Wir unterstützen Sie!

Mit einer Erfahrung von fast 20 Jahren machen die Berater von GfK GeoMarketing auch Ihren Vertrieb fit für die Zukunft. Zusammen erarbeiten sie eine Gebietsstruktur, die Ihr Absatzpotenzial ausschöpft und Ihre Besuchszeiten erhöht.



## Umfassendes Beratungsangebot

GfK GeoMarketing begleitet Sie Schritt für Schritt zur neuen Vertriebsstruktur – weltweit.

- » **Schritt 1: Ehrliche Bestandsaufnahme**  
Die Berater analysieren Ihre Gebiete, Kunden, Umsätze und Marktpotenziale auf der Landkarte. Die Analyse zeigt Ihnen auf einen Blick Stärken, Schwächen und „weiße Flecken“ in jedem Gebiet.
- » **Schritt 2: Realistische Zieldefinition**  
Auf Basis der IST-Analyse unterstützen die Berater Sie dabei, das beste Planungsziel zu finden – egal ob Umstrukturierung, Straffung oder Neuplanung.
- » **Schritt 3: Vertriebsgebietsoptimierung**  
Die Berater optimieren die Gebiete nach Ihren Zielvorgaben und Restriktionen und setzen diese in eine optimale Gebietsstruktur um.
- » **Schritt 4: Abstimmung und Feintuning**  
Die Gebietsvorschläge werden mit Ihnen auf Praxistauglichkeit abgesprochen und angepasst.
- » **Schritt 5: Alle Beteiligten an Bord holen**  
Alle Ergebnisse werden in Form von Karten und Berichten für Sie nachvollziehbar aufbereitet und dokumentiert. Dies ermöglicht Ihnen eine transparente Kommunikation an alle Beteiligten.

Optimales Ergebnis: Ihre neue Gebietsstruktur sehen Sie direkt auf der Landkarte. Ein Bericht mit einem Vorher-Nachher-Vergleich der einzelnen Gebiete bringt Klarheit für die Vertriebsmitarbeiter.

## Die häufigsten Ziele

- » Ausgeglichene Arbeitslast
- » Erhöhte Verkaufschancen und gerechte Provisionen durch Planung nach Umsatzpotenzial
- » Eindeutige Zuständigkeiten
- » Minimierter Fahrtaufwand
- » Bestmögliche Kundenbetreuung

## Die häufigsten Restriktionen

- » Vertreter-Kunde-Beziehungen erhalten
- » Vertraglich zugesicherter Gebietsschutz
- » Berücksichtigung von Mitarbeiterwohnorten und Geschäftsstellen

# Schematische Übersicht: Fünf Phasen der Vertriebsgebietsplanung

Gebietsplanungen mit GfK GeoMarketing sind immer kundenspezifisch und individuell. Wir begleiten und beraten Sie bei Umstrukturierungen, Expansionen und der Optimierung Ihrer Vertriebsgebiete. Der Prozess orientiert sich in aller Regel an folgendem – vereinfachten – Schema:



Unsere Stärke: Fast 20 Jahre Erfahrung, Fingerspitzengefühl und GeoMarketing-Service aus einer Hand. Dies bedeutet für Sie ein erhebliches Mehr an Objektivität, Schnelligkeit und Erfolgssicherheit!

Noch Fragen? Wir beraten Sie gerne  
unter **+49(0) 7251 9295-200** oder  
besuchen Sie unsere Website:  
[www.gfk-geomarketing.de/beratung](http://www.gfk-geomarketing.de/beratung)



GfK GeoMarketing GmbH  
Werner-von-Siemens-Str. 9 | Gebäude 6508 | D-76646 Bruchsal  
[info@gfk-geomarketing.com](mailto:info@gfk-geomarketing.com) | [www.gfk-geomarketing.de](http://www.gfk-geomarketing.de)