

Systematisch und strategisch verwerten Kein Buch mit sieben Siegeln!

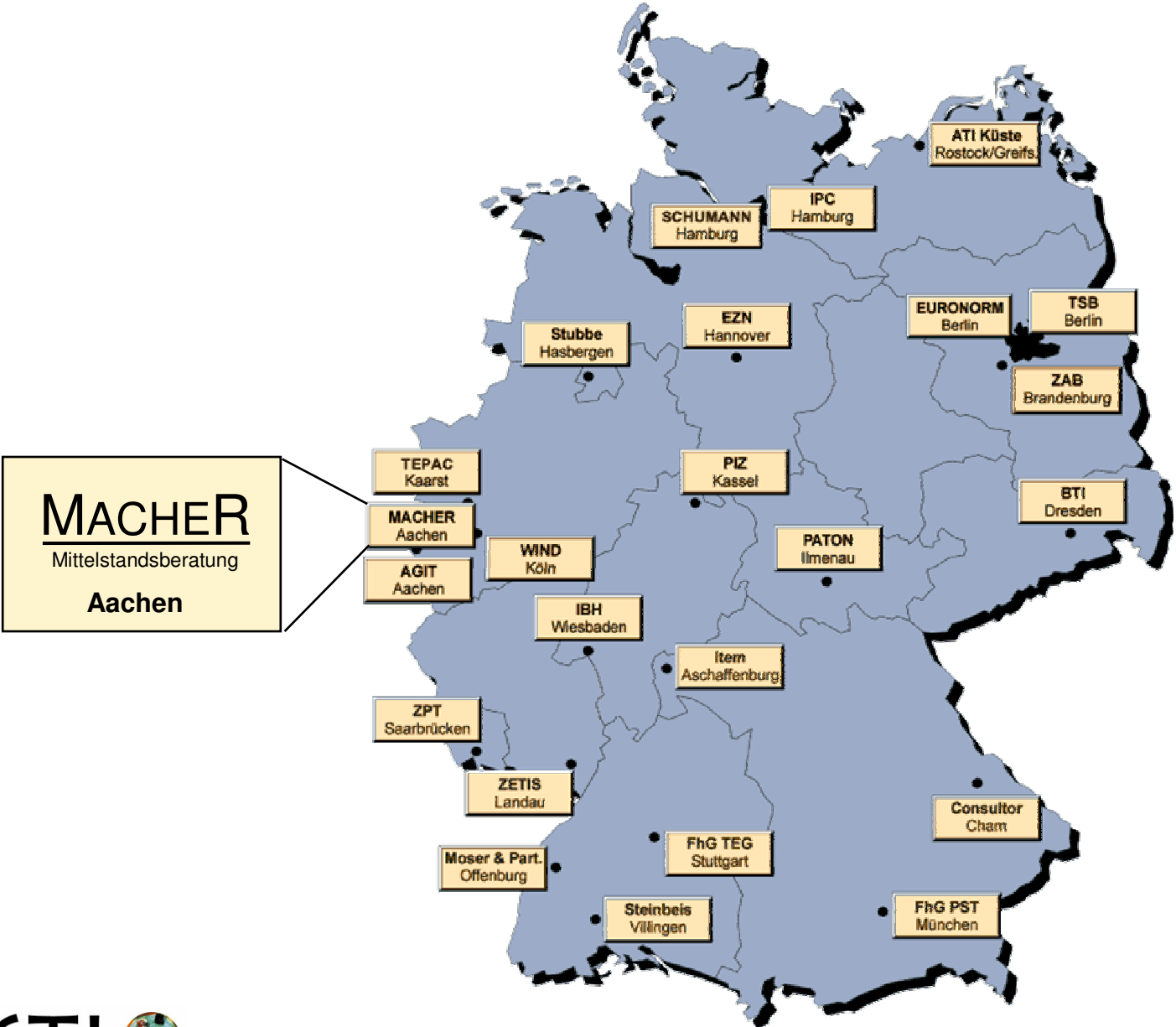
**Impulsreferat: „IENA –INSTI-Symposium“
04. November 2005, Nürnberg**



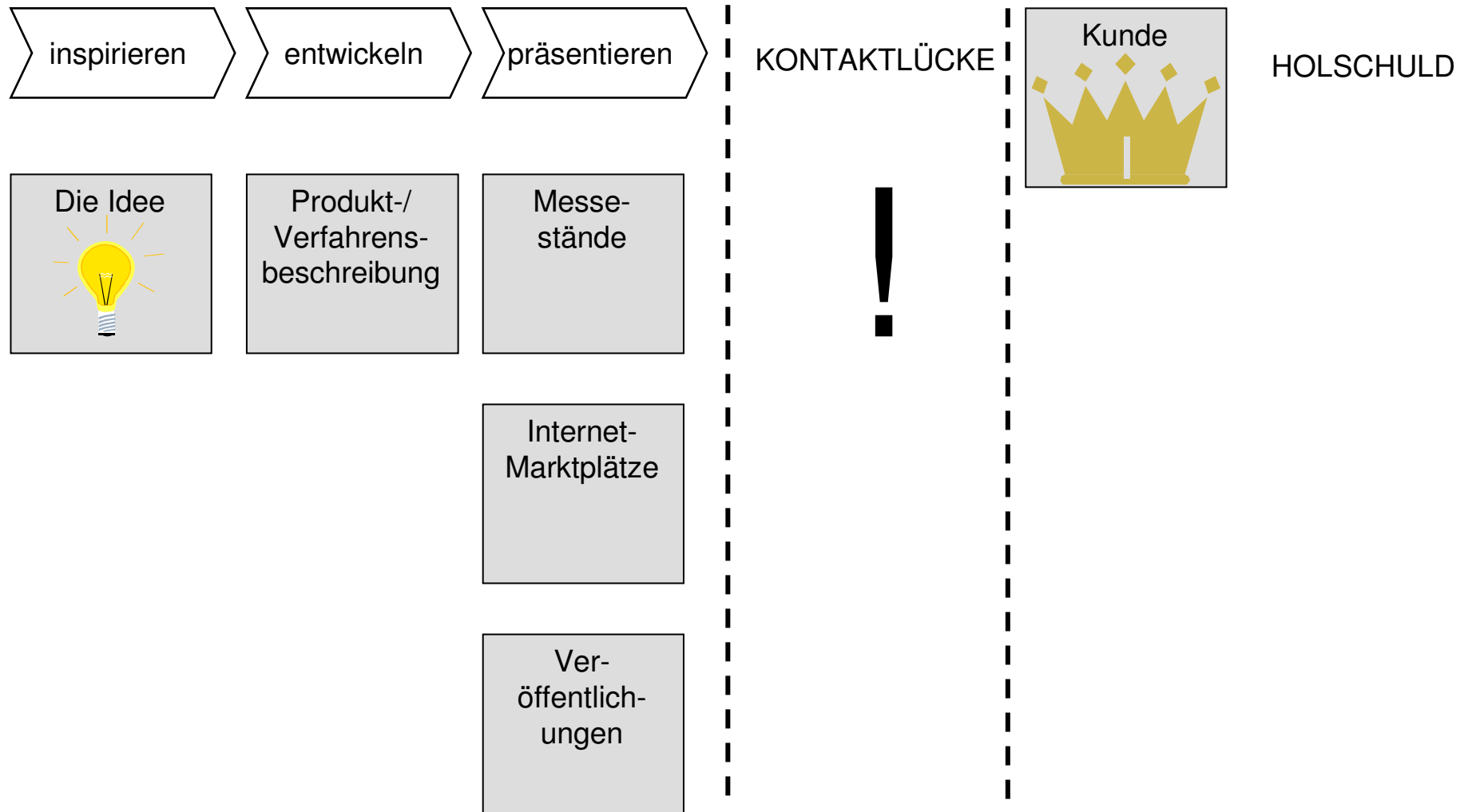
**MACHER Mittelstandsberatung GmbH
Dennewartstr. 25-27
52068 Aachen**

**Tel.: +49 241 963 1570
Fax: +49 241 963 1884
E-Mail: info@machergmbh.de**

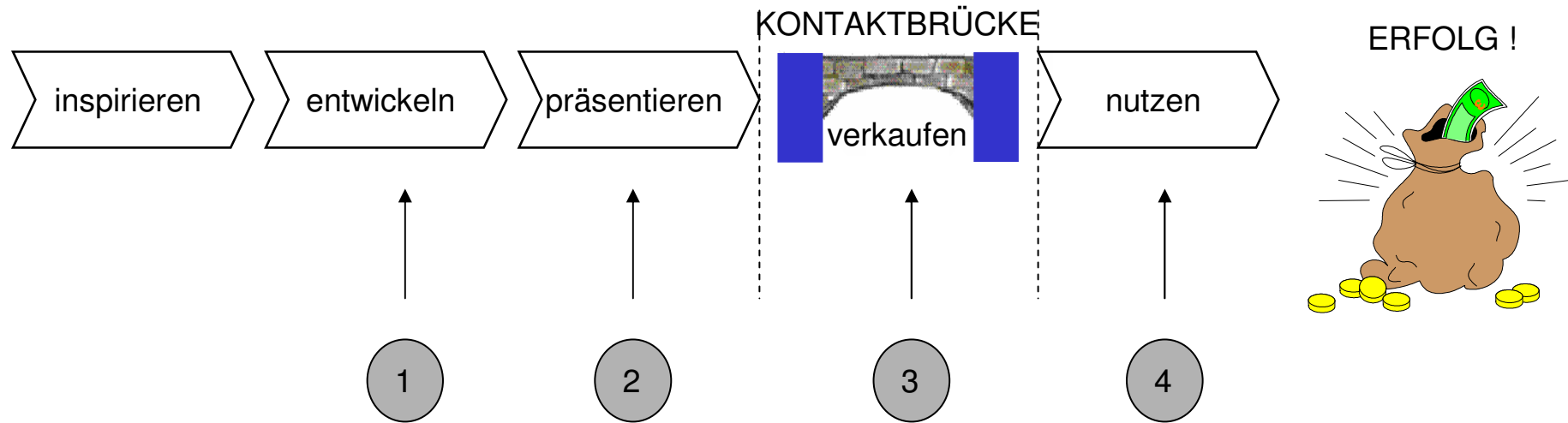
Die Mietglieder des INSTI Innovation e.V.



Viele Innovation werden oftmals nur passiv präsentiert



Die Kontaktlücke zum Markt ist durch „aktives verkaufen“ zu überbrücken



LÖSUNGSANSÄTZE:

**Nutzen
suchen**

für mögliche
Endkunden

**Nutzen
beschreiben**

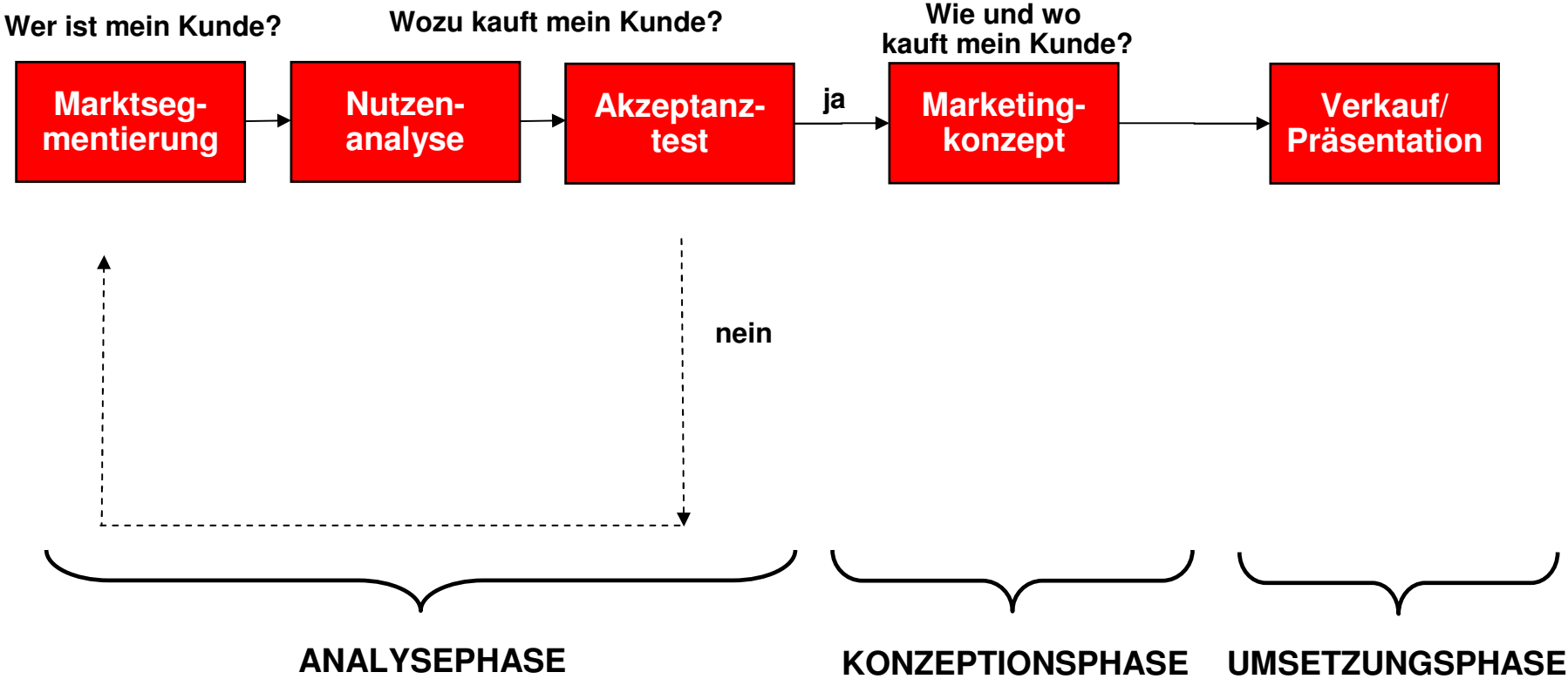
für
Produzenten,
Endkunden,
Marktmittler

**Nutzen
aktiv
kommunizieren**

über
verschiedene
Direktvertriebs-
wege

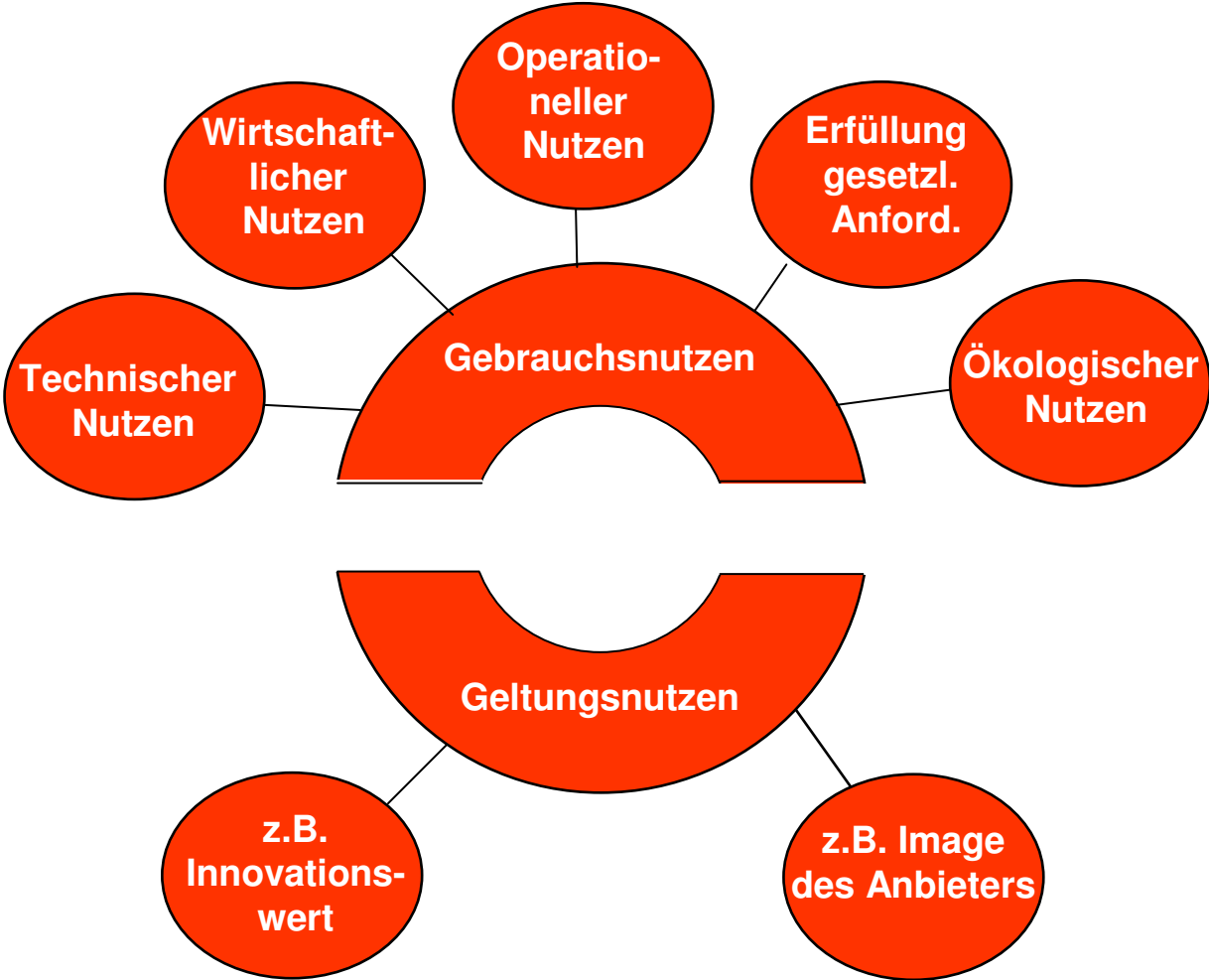
**Märkte/Kunden
identifizieren**

Erfolg in der Verwertung ist systematisch planbar

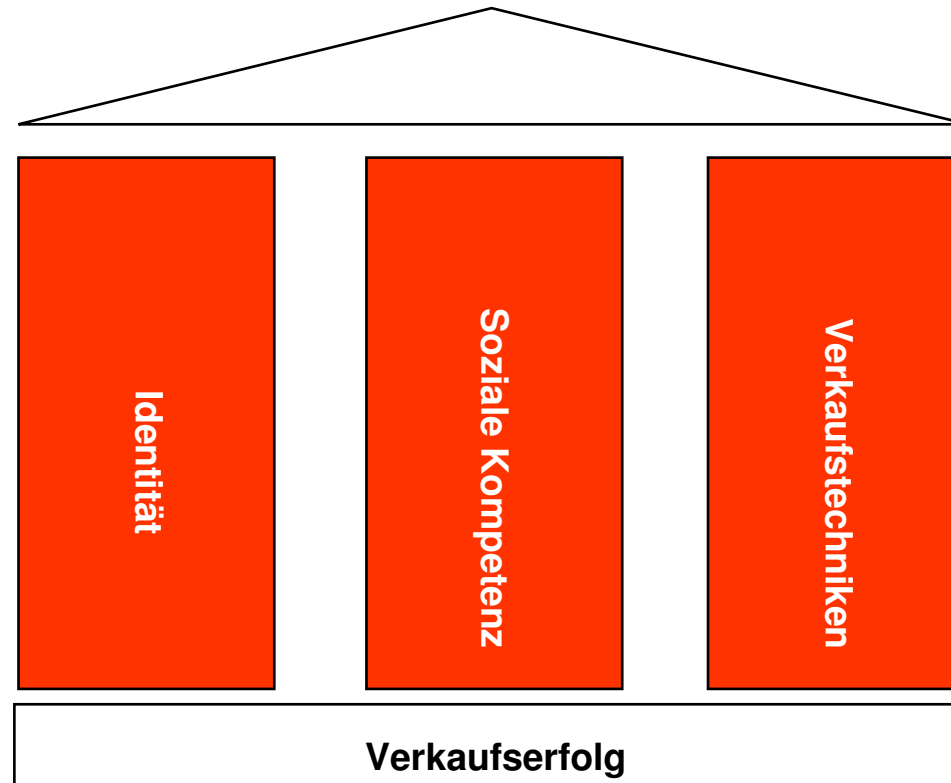


Nutzenarten

OFTMALS KAUFT IHR KUNDE AUS UNTERSCHIEDLICHSTEN GRÜNDEN



Der Verkaufserfolg basiert auf drei Säulen



Konzipieren Sie Ihre Verwertung nach Ihren individuellen Stärken

ES GIBT NICHTS UNGERECHTERES ALS DIE GLEICHBEHANDLUNG UNGLEICHER MENSCHEN



*„Damit es gerecht zugeht, erhalten Sie alle die gleiche Prüfungsaufgabe:
Klettern Sie auf diesen Baum!“*