

NIQ



Quo Vadis Außendienst

Aktuelle Planungspraxis und Trends in der Vertriebssteuerung

Markus Frank

Commercial Director

GfK GeoMarketing GmbH

- Tochtergesellschaft von GfK – an NIQ company
- Seit 1992 Spezialist für alle Fragestellungen mit Geo-Bezug weltweit
- Standorte Nürnberg und Bruchsal
- Erfahrung aus ca. 2.000 Gebietsplanungsprojekten



Markus Frank

- bei GeoM seit 2011
- Verantwortlich für das international aufgestellte Salesteam
- Betreuung internationaler Key Accounts
- Fokus: GIS-Software, Markt- und Potenzialanalysen, Consultancy

Wird der Außendienst auch zukünftig eine hohe Wichtigkeit haben?

Die Arbeitswelt hat sich in den vergangenen Jahren – getrieben von der Digitalisierung und dem Wandel von Werten, die uns als Mensch wichtig sind – stark verändert.

Doch wie beeinflussen diese Entwicklungen die Unternehmen und deren Vertriebsaußendienst?

Wir erleben im Austausch mit unseren Kunden, dass auch hier ein Umdenken stattgefunden hat.



Ein kurzer Blick zurück



Cons

- Kostenintensive Form des Vertriebs (Firmenwagen, Reisekosten, etc.)
- Hoher zeitlicher Aufwand
- Fachkräftemangel
- Ökobilanz



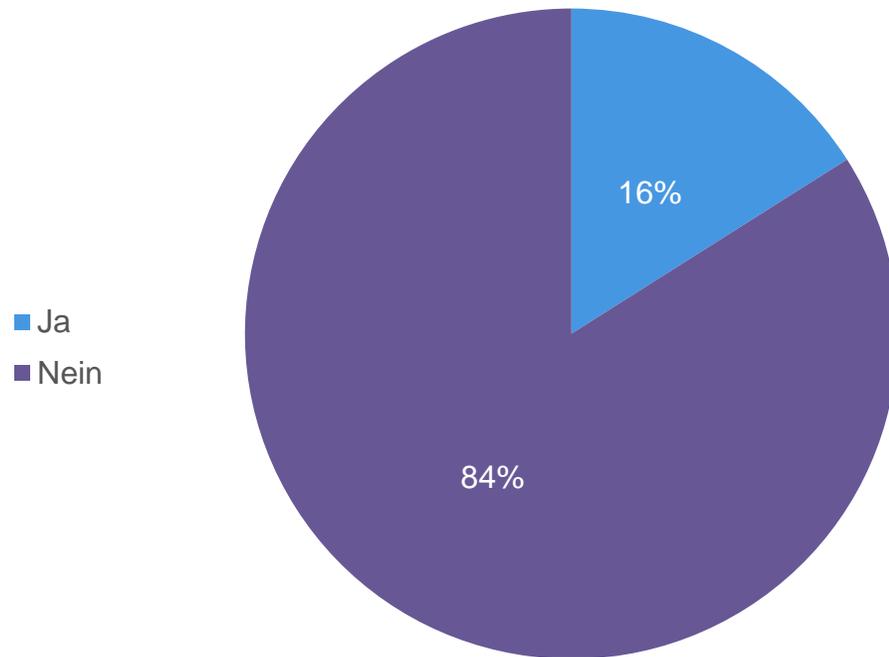
Pros

- Sehr großer Umsatzfaktor/
hoher ROI
- „Face to the customer“
- Gezielter
Ressourceneinsatz
- Vermeidung von
Streuverlusten
- Service inklusive

Glauben Sie, dass die fortschreitende Digitalisierung den Außendienst langfristig ersetzt?



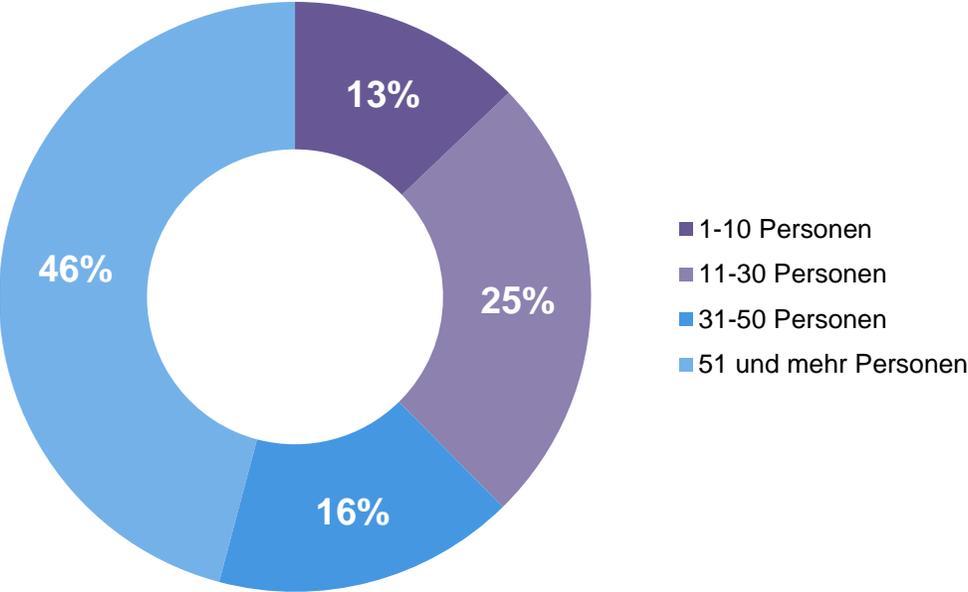
Glauben Sie, dass die fortschreitende Digitalisierung den Außendienst langfristig ersetzt?



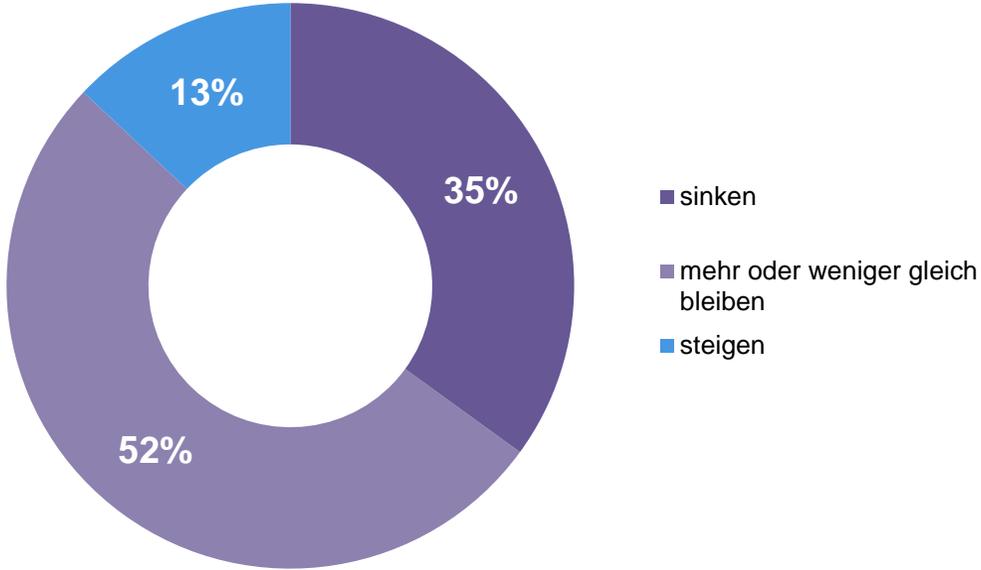
Einblick Gebietsplanungsstudie

Vorgehen in der Außendienststeuerung/Gebietsplanung

Wie groß ist Ihr Außendienst?



Die Anzahl der AD's wird

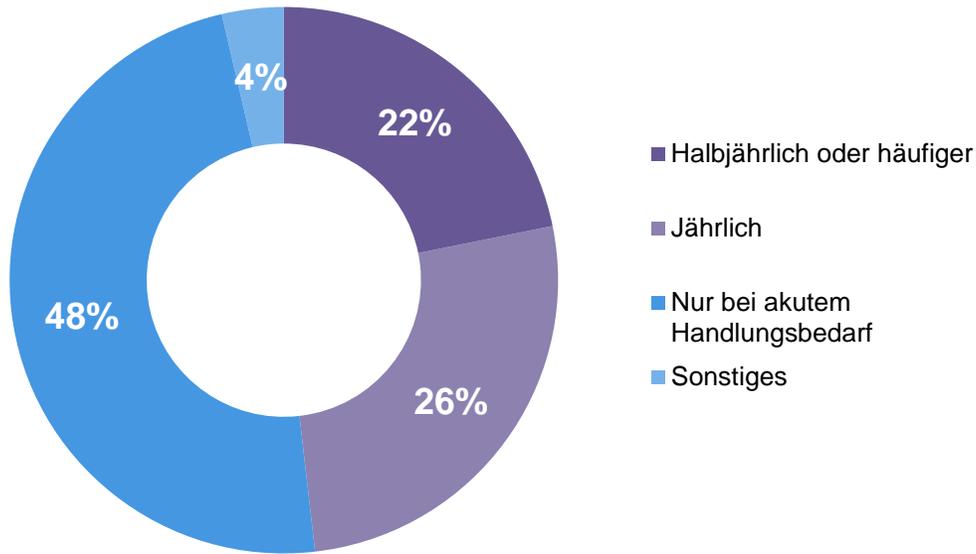


Quelle: GfK Gebietsplanungsstudie 2023 | <https://discover.gfk.com/story/studie-gebietsplanung-2023/>

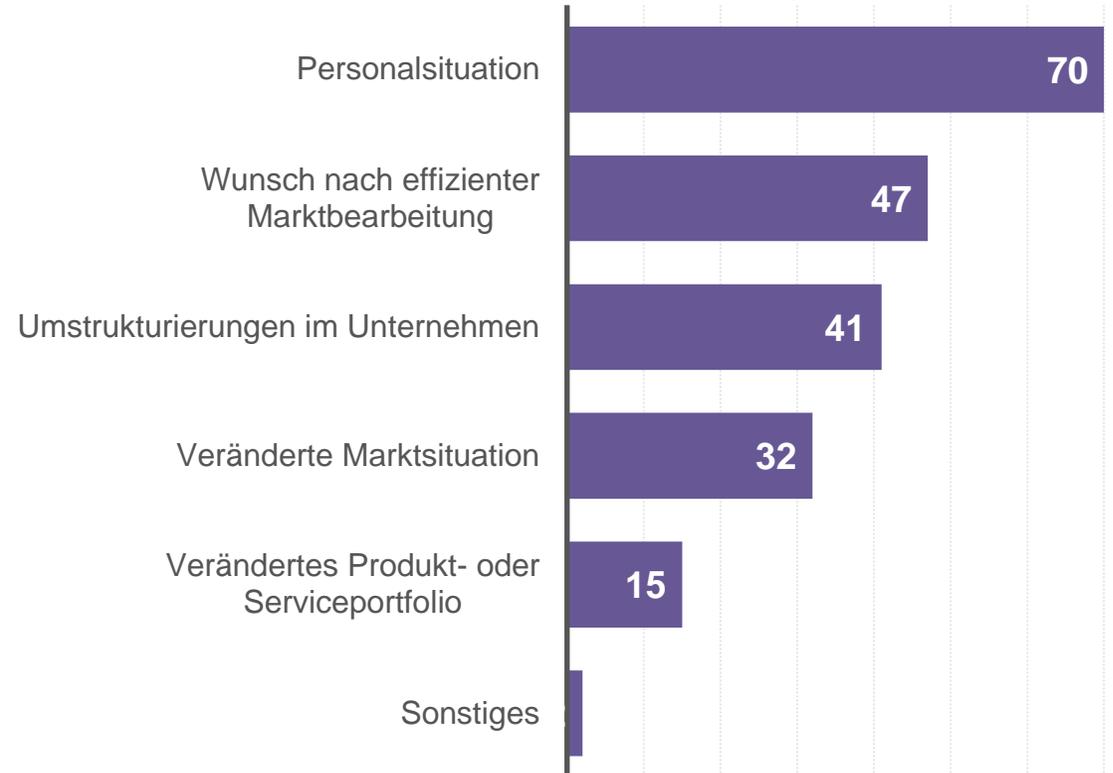
Einblick Gebietsplanungsstudie

Vorgehen in der Außendienststeuerung/Gebietsplanung

Turnus der Überprüfung/ Überarbeitung



Anlass der Neuplanung oder Umstrukturierung



Quelle: GfK Gebietsplanungsstudie 2023 | <https://discover.gfk.com/story/studie-gebietsplanung-2023/>

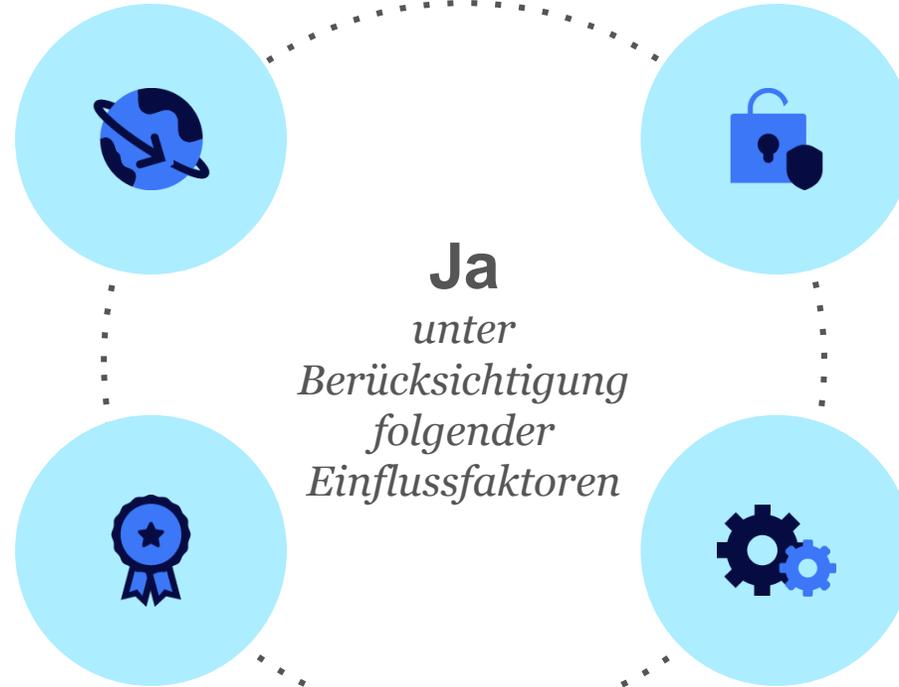
Wird der Außendienst auch zukünftig eine hohe Wichtigkeit haben?

Customer Experience

- Weg vom Verkaufen und hin zum Beraten
- Maßgeschneiderte Lösungen anstatt "one fits all"

Optimaler Einsatz von Ressourcen

- Regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Gebiete
- Kundensegmentierung
- Besuchs- und Kapazitätsplanung
- Zusammenspiel Inside Sales und Außendienst



Employee Experience

Weg von Gehalt und Karriere hin zu Zufriedenheit mit Maßnahmen wie

- Flexible Work
- Work-Life Balance
- Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Employee Branding
- ...

Geänderte Rahmenbedingungen

- Betriebsrat
- Arbeitszeitvereinbarungen

Das Zünglein an der Waage!

“Die Außendienststeuerung ist nur ein Baustein im Vertriebsmanagement, aber dieser Baustein bringt die Sache erst ins Rollen”



NIQ



Weiterhin volle Fahrt voraus...



NIQ



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

gfk.com/geomarketing-de

Markus Frank

Commercial Director, Geomarketing
markus.frank@gfk.com

NIQ

