

Neue Kundenpotentiale für den Tiefbau

Der Status Quo:

Viele Unternehmen aus dem Tiefbau lebten oder leben heute noch fast ausschließlich von mündlichen Empfehlungen.

Bestehende Geschäftsverbindungen sind oftmals historisch gewachsen. Doch während sich der Markt und der Vertrieb weiterentwickelt haben, ist die Schaffung neuer Kundenpotentiale im Tiefbau vernachlässigt worden.



Mit Bau-Auftragsbeschaffung.de neue Märkte erschließen

Tief-, Erd- und Strassenbau-Betriebe sind genau wie andere Branchen dazu in der Lage, sich neue Märkte zu schaffen und so neue Kundengruppen anzusprechen und neue Potentiale auszuschöpfen.

Dieses gelingt u.a. durch die Entwicklung neuer Leistungsangebote (die auf dem bestehenden Arbeitsspektrum aufbauen), einer verbesserten Darstellung des Unternehmens in der Öffentlichkeit sowie der direkten Ansprache von Kunden und Vermittlern, die bisher nicht aktiv beworben wurden.



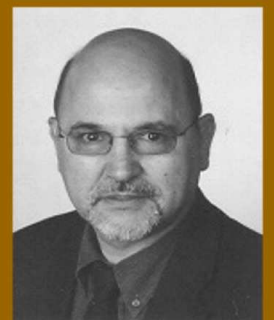
New-Profits Consulting
Markus Gehlken
Lenastraße 10
32257 Bünde



Tel.: 05223/793131
Fax: 05223/4939916
info@new-profits.de
www.new-profits.de

www.bau-auftragsbeschaffung.de

Technische Organisationsberatung
Jürgen Schwarz
Am Sonnenberg 24
64753 Brombachtal



Tel.: 06063/5031910
Fax: 06063/5031912
info@to-schwarz.de
www.to-schwarz.de

www.baustellenoptimierung.de