



DEUTSCHER MARKETING VERBAND

PRESSEMITTEILUNG

Der Kunde ist König!

Customer Excellence durch Kooperationsmarketing

Deutscher Marketing Verband bringt neues Whitepaper des Competence Circle Customer Excellence heraus

Düsseldorf, den 8. April 2019 – Auf der Suche nach der richtigen Strategie im Multi-Channel- oder Omni-Channel-Ansatz tun sich Unternehmen oft schwer, die optimale Vertriebsstruktur für ihre Produkte oder Dienstleistungen zu finden. Gerade mittelständische Unternehmen sind oft unzufrieden mit dem Return des Invests an Zeit und Kapital in Kaltakquise, Messen und Co. Zudem sorgen zunehmend gesättigte Märkte für eine Fokussierung der Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen. Die Kundenbedürfnisse werden immer individueller, während das Leistungsspektrum der Anbieter sinkt. Eine Herausforderung für Unternehmen, eine mögliche Lösung: strategische Allianzen mit anderen Anbietern –Kooperationsmarketing, ein Weg aus Märkten mit Verdrängungs- und Preiskampf.

Das Whitepaper des Competence Circle Customer Excellence beleuchtet insbesondere das Kooperationsmarketing aus Sicht der Vertriebsgestaltung: gemeinsamen Kunden einen besonderen Mehrwert zu bieten, um neue Umsätze für die Kooperationspartner zu generieren. Es richtet sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen, die durch Kooperationsmarketing Kosten sparen, Ressourcen bündeln und zielgerichtet Vertrieb machen können. Das Whitepaper beleuchtet die unterschiedlichen Kooperationsmodelle und gibt Hilfestellung für das Vorgehen beim Aufbau von Kooperationen.

„Das Ziel einer erfolgreichen Kooperation als Vertriebskanal ist ein *Triplewin*: Nur wenn die gemeinsame Zielgruppe einen Mehrwert durch die Zusammenarbeit der Partner erfährt, werden auf beiden Seiten Umsätze erzielt“, erklärt Gabriel Grappa, Autor des Whitepapers und Spezialist für B2B Marketing. Und weiter: „Dieser Mehrwert wird dadurch erzielt, dass sich die Kompetenzen der Partner sinnvoll ergänzen und zu einer optimierten Marktposition der Kooperationspartner führt. Die Partner erhalten Zugang zu neuen Kundengruppen.“

Wer nicht kooperiert, verliert!

Zumindest verlieren Unternehmen die Chance, mit vergleichsweise geringem Kosten- und Zeitaufwand neue Vertriebskanäle zu erobern. Unternehmen können mit Kooperation schneller zu neuen Zielgruppen, Know-how, Bekanntheit und letztlich auch Umsatz gelangen, als dies mit alternativen Marketingstrategien möglich wäre. Und dies ist unabhängig



DEUTSCHER MARKETING VERBAND

von der Unternehmensgröße: vom spezialisierten Freiberufler über den Weltmarktführer im Mittelstand bis hin zum Konzern.

Das Whitepaper steht unter folgendem Link zum Download bereit:

https://www.marketingverband.de/fileadmin/Whitepaper_Kooperationsmarketing03_2019_web.pdf

Competence Circle des DMV

Als Berufsverband des Marketingmanagements fördert der Deutsche Marketing Verband (DMV) die Verbreitung des Marketingbewusstseins in Wirtschaft und Gesellschaft. Dazu tragen auch die neun Competence Circle (CoCis) des DMV als Kompetenzträger für die relevanten Marketingthemen und -entwicklungen bei. Sie sorgen mit ihrer Expertise und den regelmäßig erscheinenden Whitepapers für einen Know-how Transfer auf allen Ebenen des Deutschen Marketing Verbands. Die Leiter und dazugehörigen Teams der Competence Circle sind Experten auf ihren jeweiligen Fachgebieten und somit Sparringpartner und Ansprechpartner für Themen und Inhalte des DMV. Aktuelle Marketingthemen wie Plattform-Modelle, AI und KI, digitale Marktplätze, neue Vertriebsmodelle, Digital Pricing u.v.m. werden in Whitepapers aufbereitet und aus verschiedenen Perspektiven diskutiert.

Autoren des Whitepapers:

Gabriel Kruppa, Kreuzknoten Manufaktur für B2B Marketing

Sylvia Steenken, FranchiseForYou und Leiterin des Competence Circle Customer Excellence

Über den Deutschen Marketing Verband e.V.

Der Deutsche Marketing Verband (DMV) ist der Berufsverband des Marketing-Managements und die Dachorganisation der mehr als 60 Marketing Clubs in Deutschland und der Österreichischen Marketing-Gesellschaft. Er vertritt die Interessen von über 14.000 Führungskräften aus marketingorientierten Unternehmen. Seit 1956 sorgt der Verband für die Verbreitung des Marketingbewusstseins in Wirtschaft und Gesellschaft und sieht sich als die Institution für praxisnahe Weiterbildung und Know-how-Transfer.

<http://www.marketingverband.de>

Kontakt und Rückfragen:

DMV Service GmbH

Karin Bollo

Willy-Brandt-Allee 31d

23554 Lübeck

Fon: +49 451.160 855-29 · Fax: +49 451. 160 855-25

presse@marketingverband.de