



# Marken- und Kunden-Schnellstart

## Erschaffen von Marketing und Vertrieb nach Carveouts und Spin-offs

In der Folge von Carveouts und Spinoffs gibt es oft die Herausforderung, ohne eigenen Vertrieb, Marketing, Kundendienst und ohne eigene Marke dazustehen. Dann ist für die Absicherung des Umsatzes eine sofortige Bindung bestehender Kunden, die Gewinnung neuer Kunden und der schnelle Aufbau eines handlungsfähigen Vertriebs notwendig.

enable2grow unterstützt neue Unternehmen bei der sofortigen Absicherung/Akquisition von Kunden, der Neuschaffung einer eigenen Marke und beim Aufbau einer Vertriebs-/Marketingorganisation. Wir beraten und fassen selbst mit an – auch als Interims-Manager.

1. Wir gehen zu Kunden/Nutzern und Nicht-Kunden der Unternehmenseinheit, interviewen sie, um ihre Ziele, Motive, Schmerzpunkte und Kaufentscheidungen zu verstehen; wir sprechen mit den bisherigen Schlüssel-Mitarbeitern.
2. Wir arbeiten die Kundengruppen und die zukünftige Nutzenpositionierung des neuen Unternehmens heraus und erschaffen eine neue Markengeschichte.
3. Wir entwickeln einen neuen Markennamen und sichern diesen rechtlich ab – in bewährter Zusammenarbeit mit einer spezialisierten Namensagentur.
4. Wir helfen die erforderlichen Ressourcen für Marketing/Vertrieb aufzubauen: Produkt- und Serviceportfolio, Preise und Konditionen, Kommunikation und PR, Vertriebsaußendienst, Kundencenter, Online Sales Channel – inklusive Recruiting.

### Der Marken- und Kunden-Schnellstart liefert:

- Kurzfristige Maßnahmen zur Absicherung des Umsatzes
- eine klar positionierte Marke mit abgesichertem neuen Namen und eigener Story
- eine operative Organisation mit einem Team für Marketing, Verkauf und Service



#### Dr. Bernd Brockmeier | Senior Advisor und Experte für Design Thinking und Innovation

Bernd hat umfangreiche Erfahrung in der Geschäftsentwicklung – in multinationalen Unternehmen, KMUs und Start-ups. Er war als Geschäftsführer, Vertriebs- und Marketingleiter, Interim Manager, Operating Partner für Investoren sowie als Berater und Coach tätig. Bernd ist zertifiziert für Design Thinking (HPI, Potsdam; INSEAD, Fontainebleau) und für den Marktchancen-Navigator (von Gruber, Lausanne & Tal, Tel Aviv: [www.wheretoplay.co](http://www.wheretoplay.co)). Er lebt im Raum Zürich. → [in](#)

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns [hier](#).