

DER VERTRIEB IST TOT!

— LANG LEBE DER VERTRIEB —

NEUER

VS.

BESTEHENDER
KUNDE

?

BESTAND = PREISWERT



BESTEHENDE
KONTAKTE MIT
POTENTIAL

So viele neue
Herausforderungen!

JAN DANDLICH

DIGITALE TRANSFORMATION
JETZT!



PREIS

RISIKEN

CHANCEN

VIELE KLEINE
KUNDEN

- DIVERSIFIZIERUNG
- HÖHERES AUSFALLRISIKO

LANGSAM?

FOKUS AUF
WENIGE GROSSE KUNDEN

→ ABHÄNGIGKEIT!

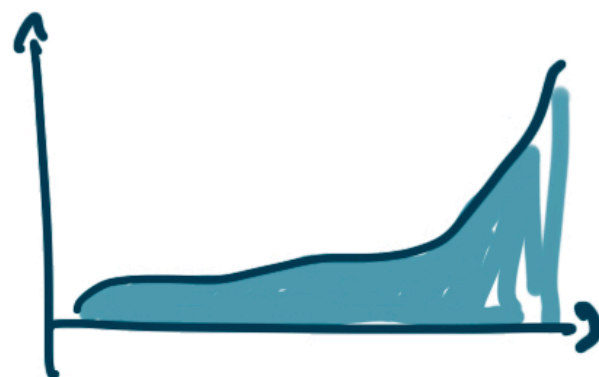
- GEFAR DER KONSOLIDIERUNG

BLINDER
AUTOMATISMUS?

KONSISTENZ
SIEGT?



DER PERSÖNLICHE
KONTAKT ZÄHLT



MEHR DIGITALES
GESCHÄFT



DER KUNDE MUSS
ZENTRAL STEHEN!