

## Praxis versus Theorie

Wir von den Hirs technische & administrative Dienste wollen Theorie und Praxis im Marketing und Verkauf nicht gegeneinander ausspielen. Deshalb gehen wir folgend auf die Theorie wie auch auf die Praxis ein.



## Marketing

Leider stellen wir bei der Hirs technische & administrative Dienste öfters fest, das Marketing und Verkauf nicht als einzelne Disziplinen angeschaut werden, sondern wild gemixt werden. Damit wären wir bereits bei einem Begriff den wir kennen müssen; Marketingmix. Der Begriff Marketing hiess früher Absatzwirtschaft und will damit die marktgerichtete und marktgerechte Unternehmensführung bezeichnen.



## Verkauf

Mit dem Begriff Verkauf können wir vieles erklären und auf die vielseitigsten Themengebiete eingehen. Die Hirs technische & administrative Dienste kürzen deshalb ab und sehen den grössten Unterschied zwischen Marketing und Verkauf bei der direkten Frontorientierung. Die meisten Verkaufsstrategien gelingen nur aus einem Grund nicht, die Verantwortlichen sind zu wenig beim Kunden selbst und erkennen deshalb das Bedürfnis und den Kaufwillen zu wenig.

## Marketing und Verkauf gehören zusammen

Denken wir Hierarchisch, ist das Marketing dem Verkauf übergeordnet. Denken wir aus der Optik vom Kunden, so ist der Verkauf wichtiger. In einer marktorientierten Unternehmensführung geht es nur um eines, den Markt, die Absatzkanäle und Kundenbedürfnisse zu nutzen und die geeigneten Dienstleistungen und Produkte anzubieten. Was ist geeignet? Was braucht der Kunde? Wir können bestehende Bedürfnisse befriedigen oder neue Bedürfnisse schaffen. Wir können bestehende Bedürfnisse ersetzen durch neue. Wie geht das? Wir zeigen Ihnen das.

Nicht theoretisch sondern praktisch! Die Hirs technische & administrative Dienste begleitet Sie dort wo Sie Stark sind und unterstützt Sie wo Sie Hilfe benötigen. Bei welchen Themen Sie Unterstützung benötigen, bestimmen Sie. Rufen Sie an, machen Sie den ersten Schritt, wir gratulieren Ihnen jetzt schon.