

Ein Vertriebskonzept für Drahterzeugnisse am französischen Markt

Bearbeitet von
Andreas Menneken

1. Auflage 2009. Taschenbuch. XIV, 142 S. Paperback

ISBN 978 3 89936 851 2

Format (B x L): 14,8 x 21 cm

Gewicht: 234 g

[Wirtschaft > Spezielle Betriebswirtschaft > Absatz & Vertrieb](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Andreas Menneken

Ein Vertriebskonzept für Drahterzeugnisse am französischen Markt

Lohmar – Köln 2009, 156 Seiten

ISBN 978-3-89936-851-2

€ 47,- (D) • € 48,40 (A) • sFr 78,-

JOSEF EUL VERLAG GmbH
Fachbuchverlag für
Wirtschaft und Recht

Brandsberg 6
D-53797 Lohmar

Tel.: 0 22 05 / 90 10 6-6
Fax: 0 22 05 / 90 10 6-88

www.eul-verlag.de
info@eul-verlag.de

Der deutsche Markt für Drahterzeugnisse ist zunehmend gesättigt. Sofern Unternehmen weiter wachsen wollen, müssen sie neue Märkte erschließen. Ohne eine sorgfältige Vorbereitung und eine gute Marktkenntnis erhöht sich das Risiko des Scheiterns. Um die Chancen und Risiken eines Markteintritts abzuwägen, müssen Vertriebskonzepte erstellt werden. Inhaltlich werden dabei umfassend der Markt analysiert und segmentiert sowie die Zielgruppen definiert. Im Anschluss werden bestehende Vertriebswege aufgezeigt und Marketing-Maßnahmen zur Markterschließung abgeleitet.

Im vorliegenden Buch wurde ein Vertriebskonzept für die best gmbh marketing services und ihre Marken Baustahlgewebe, Neckardraht und Medra erstellt. Ziel war es, die einzelnen Marken auf dem lukrativen französischen Markt für Drahterzeugnisse zu etablieren. Auch wenn sich die Ausführungen auf den französischen Markt beziehen, ist die Vorgehensweise bei der Erstellung eines Vertriebskonzepts ohne Weiteres auch auf andere Länder und Branchen übertragbar.

In erster Linie richtet sich das Buch an Mitarbeiter aus der Stahlindustrie bzw. dem Stahlhandel. Das vom Autor erstellte Vertriebskonzept wurde 2007 erfolgreich in Frankreich eingeführt und soll den Verantwortlichen helfen, das Vorgehen bei der Erstellung näher zu bringen und darauf aufbauend zielgerichtete Marketingmaßnahmen zu planen.

Andreas Menneken hat von 2002 bis 2006 an der Hochschule Albstadt-Sigmaringen Allgemeine BWL mit dem Schwerpunkt Marketing studiert. Nach seinem Studium arbeitete er zwei Jahre bei der Firma best gmbh marketing services im Vertrieb. Zurzeit absolviert er einen Studiengang zum Master of Business Administration an der Steinbeis Universität Berlin und ist für die Daimler AG tätig.

Inhaltsübersicht

1. **Einleitung**
2. **Ausgangsbedingungen der Markterschließung in Frankreich**
 - 2.1 Technische Produkterklärung und betriebswirtschaftlicher Typus
 - 2.2 Marktbedingungen in den Produktgruppen
3. **Produktgruppenspezifische Vertriebskonzepte**
 - 3.1 Draht
 - 3.2 Drahtgeflechte
 - 3.3 Drahtstifte
 - 3.4 Feingitter

<-----

Bestellungen bitte an:

JOSEF EUL VERLAG GmbH, Brandsberg 6, 53797 Lohmar, Fax: 0 22 05 / 90 10 6-88

Hiermit bestelle ich _____ Exemplar(e) des Titels „**Ein Vertriebskonzept für Drahterzeugnisse am französischen Markt**“ von **Andreas Menneken**, ISBN **978-3-89936-851-2** zum Preis von € 47,- (D). Die Lieferung erfolgt innerhalb Deutschlands versandkostenfrei gegen Rechnung.

Name: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Datum _____

Unterschrift _____