



Zu den vielen, sehr vielen Verkaufskonzepten, die in einer Suche im Internet gefunden werden können, will ich kein weiteres beitragen, sondern eher bestehende Verkaufskonzepte mit meinem Mindmap ergänzen oder erweitern.

Die Grundlage eines jeden Verkaufskonzepts ist für mich das Ist, die Ist-Aufnahme und das Soll, die Soll-Festlegung. Ist-Aufnahme und Soll-Festlegung dienen der Zielerreichung. Eigentlich gar nicht so sehr schwierig.

Aber wie so oft, die Schwierigkeiten liegen weniger im Konzept sondern in seinen einzelnen Elementen. Im Lauf der Entwicklung des Verkaufskonzepts werden Problemlösungen nötig sein und wird es einige Arbeiten geben zur Dokumentation und Planung. Die anschliessenden Arbeiten in der Ausführung müssen dann wohl immer mal wieder den sich zusätzlich und neu zeigenden Gegebenheiten angepasst werden. Ein Verkaufskonzept ist, so betrachtet, nie ganz fertig; es wird auf veränderte und neue Bedingungen abgestimmt wie angepasst.