

Pressemitteilung

## Coach Oliver Banerjee: Zielgruppendefinition ist essenziell für den erfolgreichen Vertrieb

18.11.2019 - 12:53 | [Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen auf openPR.de](#)Pressemitteilung von: [Banerjee Training & Coaching](#) / PR Agentur: Banerjee Training & Coaching

*Oliver Banerjee ist Inhaber des Coachingsunternehmens Banerjee Training & Coaching und Experte für Verkauf und Führung.*

Ist die Zielgruppe für eine Dienstleistung oder ein Produkt nicht bekannt, kann es zu falschen Entscheidungen und somit zu gravierenden Auswirkungen auf die weitere Unternehmensentwicklung kommen.

-----

Nur wer seine Zielgruppe kennt, weiß auch, wie er sie richtig anspricht. "Denn was nützt die beste Verkaufsstrategie, was nützt das beste Produkt, wenn die Definition des Kundenkreises nicht zutreffend ist", bringt Oliver Banerjee es auf den Punkt. Der Diplom-Kaufmann ist Inhaber des Coaching- und Beratungsunternehmens Banerjee Training & Coaching mit Sitz in Aachen ([www.oliverbanerjee.de](http://www.oliverbanerjee.de)). Der Experte für Verkauf und Führung ist gefragter Trainer, coacht und trainiert Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb aus namhaften internationalen Konzernen und mittelständigen Unternehmen.

Das Sprichwort "Jedem Tierchen sein Pläsierchen" lasse sich gut auf Kunden übertragen. Denn jeder Mensch habe seinen ganz eigenen Geschmack und seine individuellen Bedürfnisse. Die Schuhe, die einer 25-jährigen Kundin gefallen, würde eine 60-jährige Frau niemals anziehen - und auch im Business-to-Business-Bereich unterscheiden sich die Zielgruppe erheblich. "Ein Unternehmen, das alle Kunden in einen Topf wirft, läuft Gefahr, überhaupt keinen anzusprechen. Je besser das Management und die Mitarbeiter über ihre Zielgruppe Bescheid wissen, desto größer sind die Chancen, sie durch die passende Ansprache zu überzeugen", sagt Oliver Banerjee.

Denn potenzielle Kunden sind nicht zwangsläufig jene, die in einem gewissen Umkreis rund um das Unternehmen angesiedelt sind. Viele Unternehmer konzentrieren sich zu stark auf Produkte und Umsatz, auf Gewinn und Kosten. Doch vielmehr sollten die Menschen, die sich hinter diesen betriebswirtschaftlichen Begriffen verbergen, im Fokus der Betrachtungen stehen. "Nur wer sich an den Bedürfnissen einer genau definierten Zielgruppe orientiert, wird langfristig Erfolg haben - das gilt für alle Branchen."

Diese Definition muss erarbeitet werden - und das ist wichtig. Denn die Zielgruppe besteht aus den Menschen, die über Erfolg und Misserfolg eines Unternehmens entscheiden. Kommen sie ins Geschäft oder Büro? Kaufen sie das Produkt oder die Dienstleistung? Kunden sind immer Menschen mit Wünschen, Bedürfnissen und Problemen. Und deshalb sind es auch nicht die Produkte, die die Menschen binden, sondern Menschen - vor allem, wenn die Leistungen kein Alleinstellungsmerkmal haben.

Oliver Banerjee rät: "Unternehmen sollten sich folgende Fragen beantworten: Wer ist unser Kunde? Haben wir den richtigen Kunden? Wen möchten wir mit unserem Sortiment ansprechen?" Oftmals werden Zielgruppen nach rein äußerlichen Kriterien bestimmt, etwa nach soziodemographischen oder finanziellen Faktoren. Besser ist es jedoch, auch die weichen Kriterien zu berücksichtigen, also die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen. Erst an zweiter Stelle stehen Gesichtspunkte wie Religion, Alter oder Kaufkraft. "Bei der Definition kann ein Brainstorming helfen, bei dem die Mitarbeiter alle möglichen Zielgruppen aufschreiben, um eine Basis zu erstellen, auf der sie weiterdenken können", sagt Oliver Banerjee. Hilfreich ist es, Stammkunden genauer zu betrachten und Gemeinsamkeiten herauszufiltern. Im zweiten Schritt gilt es zu überlegen, welcher Zielgruppe man den größtmöglichen Nutzen bieten kann, welche die angebotenen Leistungen am dringendsten benötigt.

"Im letzten Schritt sollte man sich auf die attraktivste Zielgruppe konzentrieren und eine Hauptzielgruppe definieren. Diese besteht aus Kunden, die einerseits gut zu dem Geschäft passen und andererseits die Produkte und Leistungen benötigen und auch bereit sind, dafür zu bezahlen", so Banerjee. "Unternehmen sollten darauf achten, dass eine größtmögliche Harmonie zwischen ihren Stärken und den Bedürfnissen der Zielgruppen besteht. Nur dann fühlen sich beide am besten aufgehoben. Und nur dann kann der Erfolg weiter wachsen."

-----

Pressekontakt:

Banerjee Training & Coaching  
 Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee  
 Beginnenstraße 22  
 52062 Aachen

fon ..: 0241 9214624

web ..: <http://www.oliverbanerjee.de>

email : [kontakt@oliverbanerjee.de](mailto:kontakt@oliverbanerjee.de)

*Diese Pressemeldung wurde auf openPR veröffentlicht.*

Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee, Beginenstraße 22, 52062 Aachen

### Über Banerjee Training & Coaching

Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee ist Inhaber des Coaching- und Beratungsunternehmens Banerjee Training & Coaching mit Sitz in Aachen. Der Experte für Verkauf und Führung ist gefragter Trainer, coacht und trainiert Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb aus namhaften internationalen Konzernen und mittelständigen Unternehmen. Oliver Banerjee absolvierte die hochwertige Ausbildung zum zertifizierten Verkaufs- und Führungskräfte-Trainer am internationalen Institut für Wirtschaftspädagogik. Sein umfangreiches Wissen, erworben in Fach- und Führungsfunktionen in Unternehmen der Personaldienstleistung, Reha Technik und Medizintechnik gibt Oliver Banerjee heute in Seminaren, Workshops und individuellen Coachings zu allen Themen rund um Vertriebs- und Verhandlungsführung, Führung und anderen Bereichen wie Präsentation und Moderation oder Kommunikation und Rhetorik weiter. Ebenso hält der Business Trainer Vorträge auf Tagungen, Konferenzen und bei internen Unternehmensveranstaltungen zu seinen Schwerpunktthemen, die auch Spezialbereiche wie Hard Price Selling, Neukunden- und Kaltakquise oder auch Messetraining umfassen. Dabei folgt er seinem Motto: Alle Unternehmen haben meist die gleichen Herausforderungen, brauchen aber individuelle Lösungen. Daher werden alle Coaching- und Trainingsformate individuell auf ein Unternehmen zugeschnitten und folgen den speziellen Vorstellungen und Bedürfnissen des Managements. Dadurch erreicht Oliver Banerjee regelmäßig herausragende Ergebnisse mit seinen Angeboten bei seinen Auftraggebern. Weitere Informationen unter [www.oliverbanerjee.de](http://www.oliverbanerjee.de)

---

Wir freuen uns, wenn Sie z.B. auf Ihrer Presse- oder Referenzen-Seite auf openPR.de linken. Für die Inhalte dieser Meldung ist nicht openPR.de sondern nur der jeweilige Autor verantwortlich. [Haftungsausschluss](#): openPR distanziert sich von dem Inhalt der Pressemitteilungen.

---

© 2004 - 2020 openPR. Alle Rechte vorbehalten.

www.openPR.de wurde bewertet mit 4.7 / 5 Sternen von 536 Besuchern.

