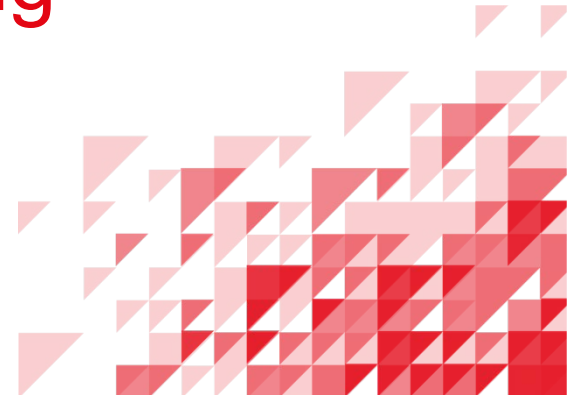


# Vertriebskanäle für Unternehmensberatung



# Kommunikations- und Vertriebskanäle

Ausschreibungsplattformen  
Kundenempfehlungen  
Branchenbücher  
Vertriebsteam  
Kooperationen  
Werbeanzeigen  
Studien  
Vermittlungsagenturen für  
Interimsmanager  
Fachartikel  
Vorträge  
Videos mit Fallbeispielen  
Alumni  
Netzwerk  
Beraterdatenbanken  
im Internet  
Direktansprache  
auf YouTube  
Eigene Webseite  
Messen  
Kammern  
Veranstaltungen  
App  
Vermittlungsagenturen für  
Unternehmensberatung  
Xing, LinkedIn,  
Facebook  
Ansprache durch  
Telefonakquisiteur  
Blog  
Empfehlung durch Geschäftspartner  
Slide-Share  
Google-Adwords  
BDU-Projektanfragen  
Empfehlung durch  
Kreditinstitute  
Newsletter



## Fokus der Befragung: Vertriebskanäle

Kundenempfehlungen

Branchenbücher

Werbeanzeigen

Vermittlungsagenturen für  
Interimsmanager

Beraterdatenbanken  
im Internet

Direktansprache

Vermittlungsagenturen für  
Unternehmensberatung

Ansprache durch  
Telefonakquisiteur

Empfehlung durch  
Kreditinstitute



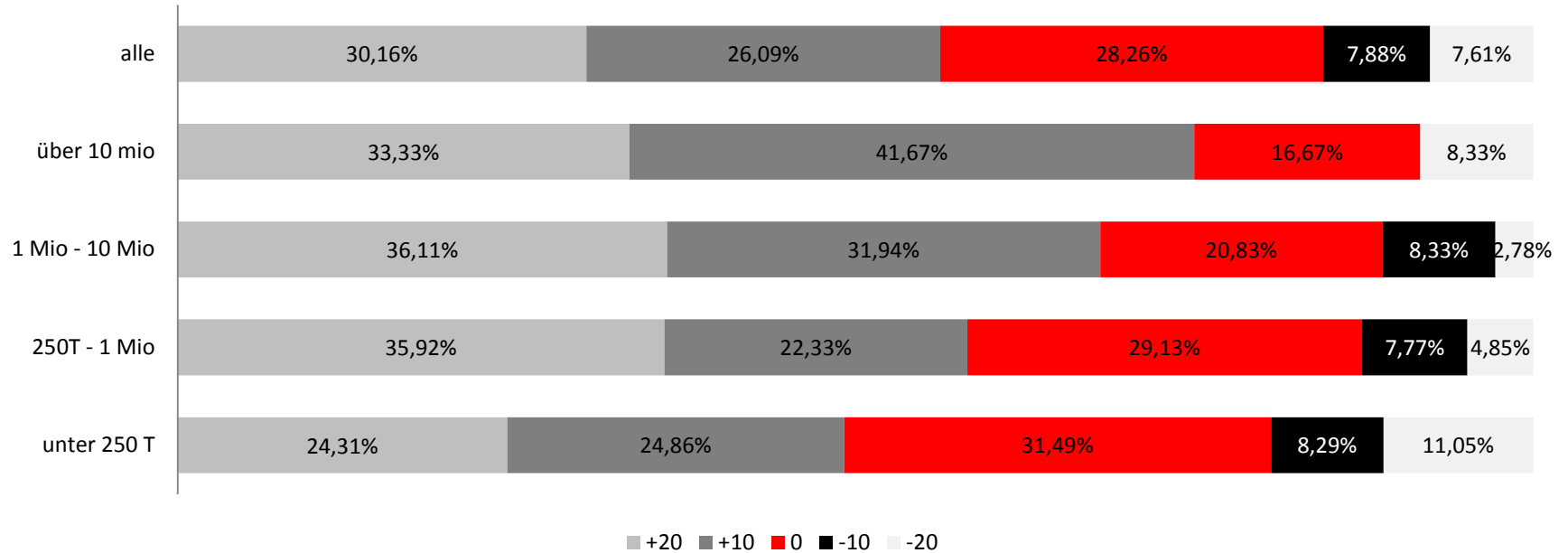
# Befragungsteilnehmer

		davon BDU
alle	378	29,40%
unter 250	186	26,34%
250T - 1 Mio	105	25,71%
1 - 10 Mio	75	42,66%
über 10 Mio	12	25,00%

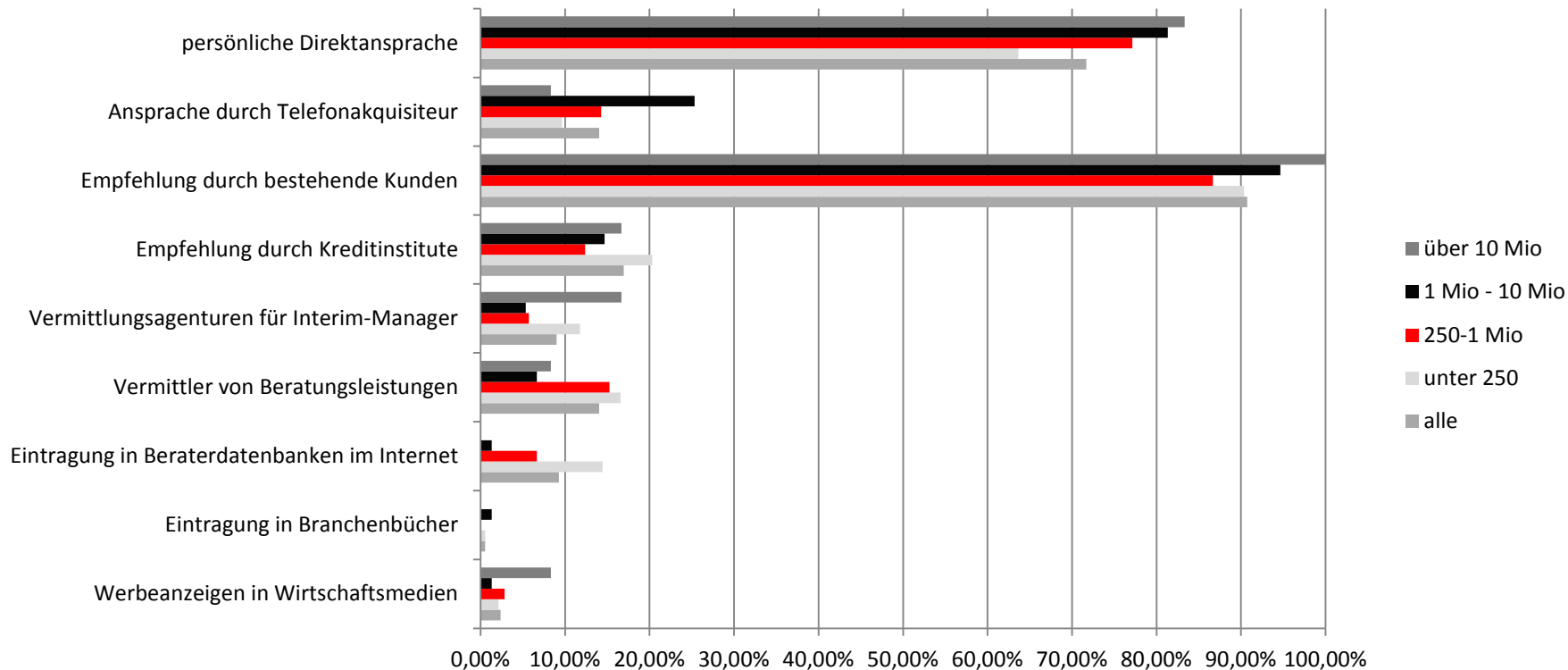
Befragung durchgeführt mit  
Lime-Survey, Oktober/November 2016



# Um wieviel hat sich Ihr Vertriebsaufwand in den letzten 3 Jahren verändert? (Personenkapazität)

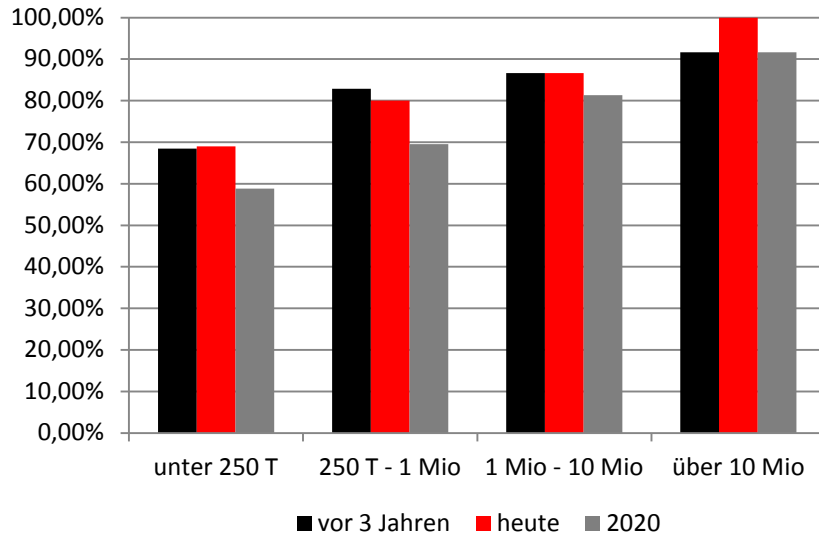


## Welche der folgenden Vertriebskanäle sind aus Ihrer Erfahrung zur Zeit besonders erfolgreich?

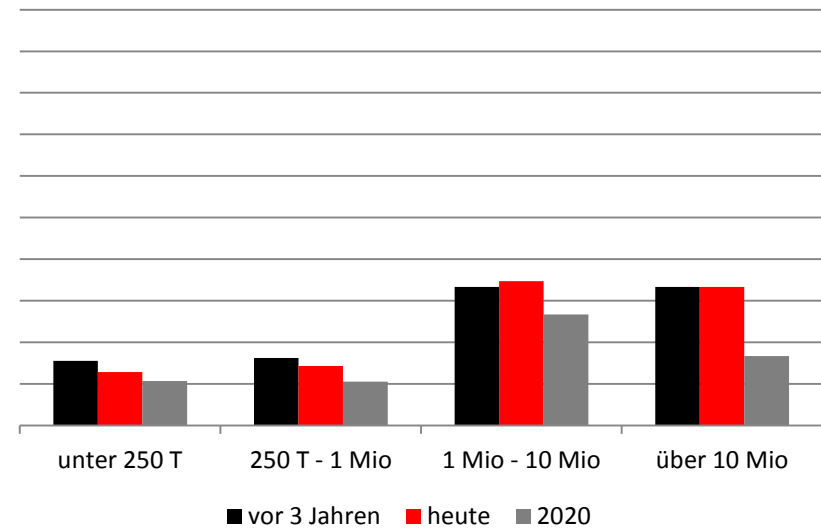


Welches waren Ihre drei wichtigsten Vertriebskanäle vor 3 Jahren, welche sind es heute und welche werden es voraussichtlich 2020 sein

PERSÖNLICHE DIREKTANSPRACHE

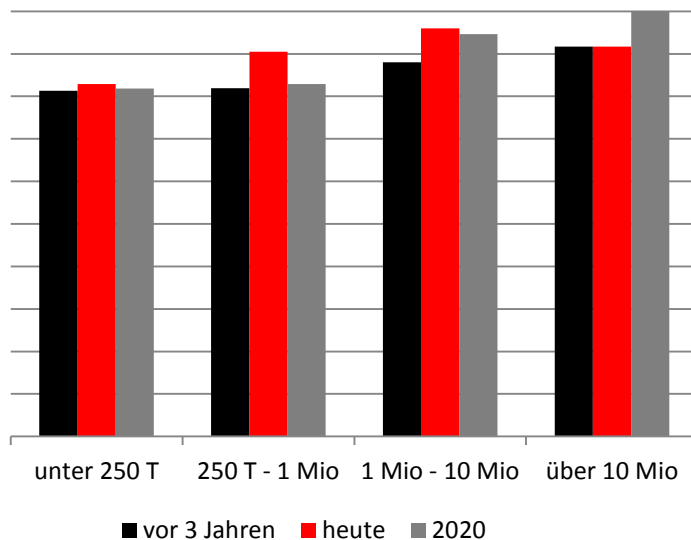


DIREKTANSPRACHE DURCH TELEFONAKQUISITEUR

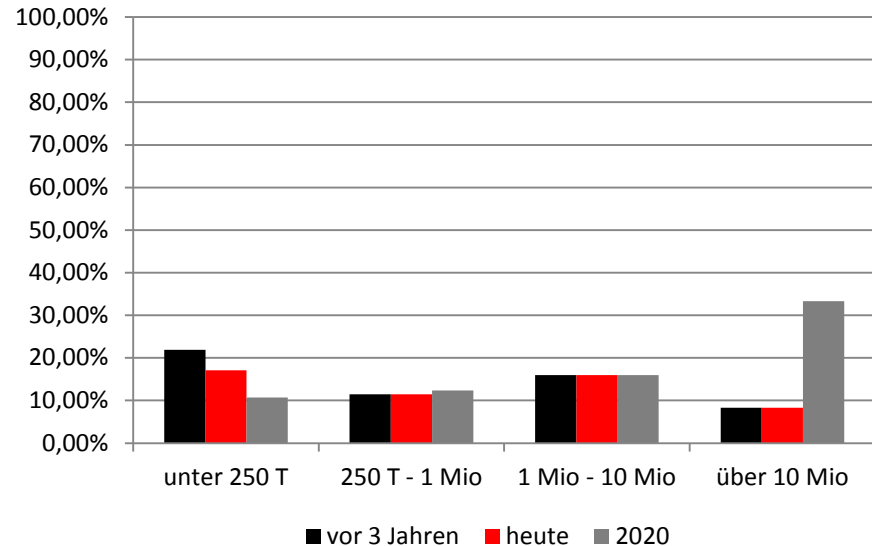


Welches waren Ihre drei wichtigsten Vertriebskanäle vor 3 Jahren, welche sind es heute und welche werden es voraussichtlich 2020 sein

EMPFEHLUNG DURCH BESTEHENDE KUNDEN



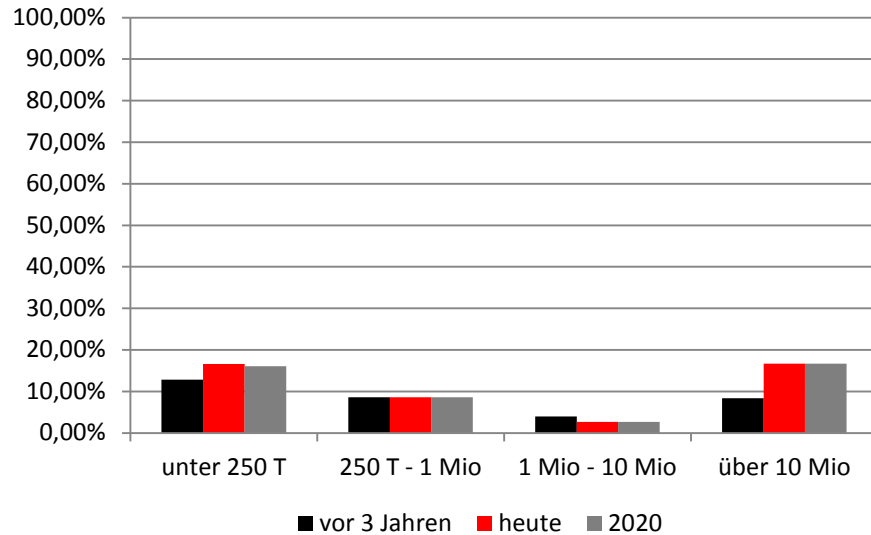
EMPFEHLUNG DURCH KREDITINSTITUTE



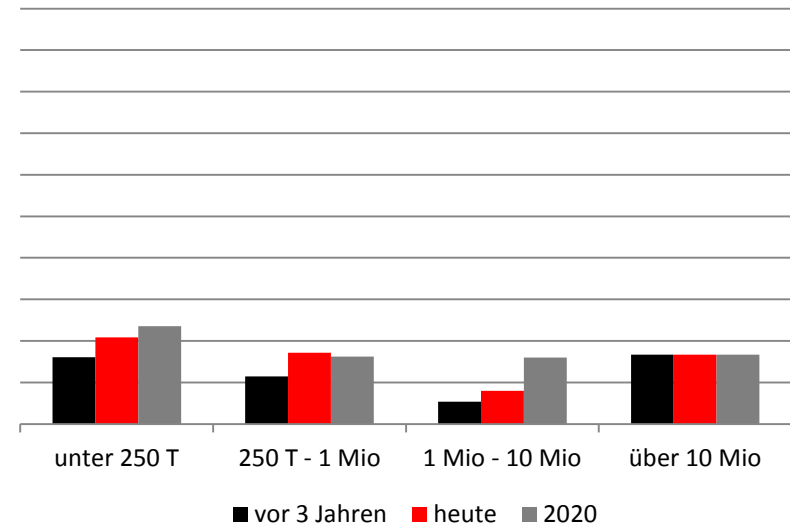


Welches waren Ihre drei wichtigsten Vertriebskanäle vor 3 Jahren, welche sind es heute und welche werden es voraussichtlich 2020 sein

VERMITTLER VON INTERIM-MANAGEMENT

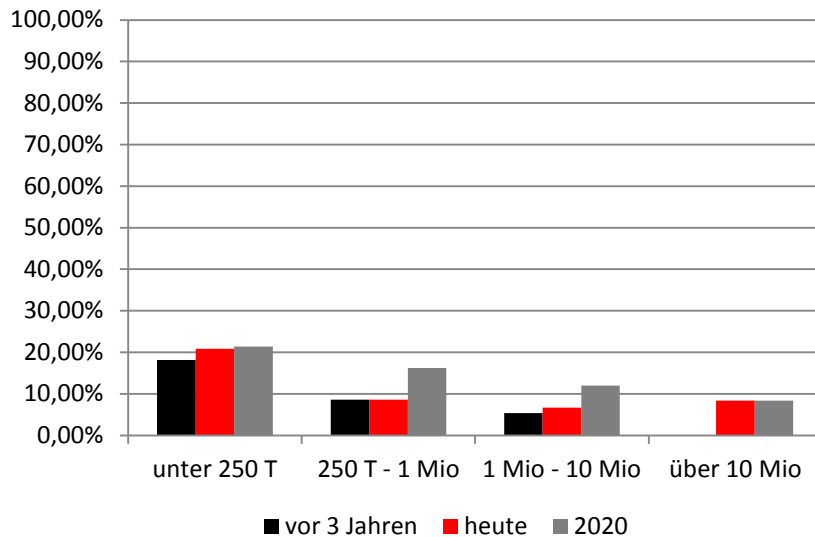


VERMITTLER VON BERATUNGSLEISTUNGEN

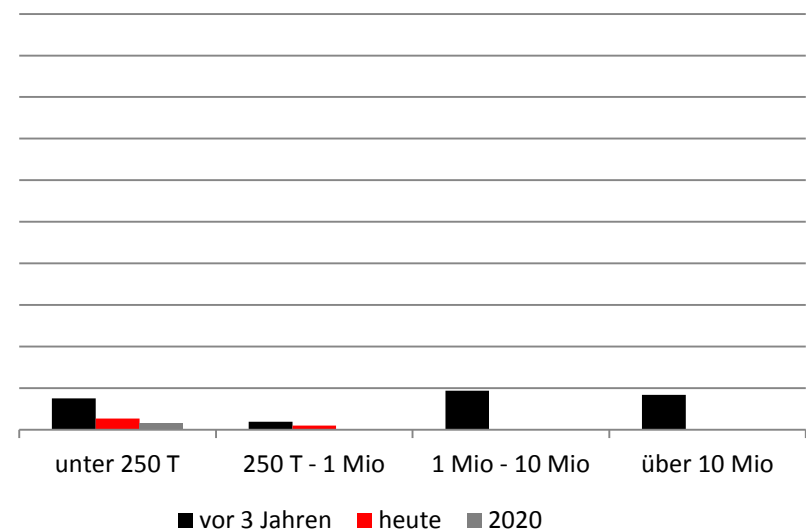


Welches waren Ihre drei wichtigsten Vertriebskanäle vor 3 Jahren, welche sind es heute und welche werden es voraussichtlich 2020 sein

EINTRAGUNGEN IN BERATERDATENBANKEN IM INTERNET

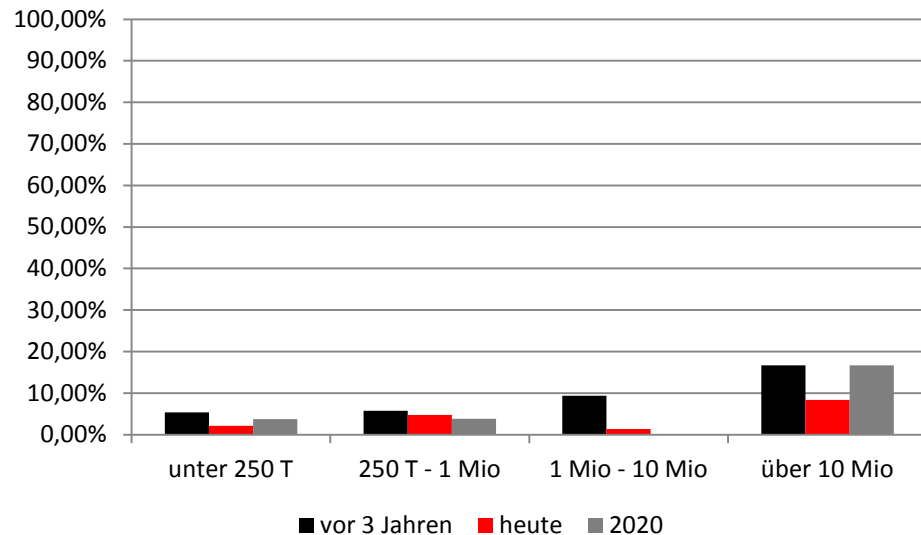


EINTRAGUNG IN BRANCHENBÜCHER



Welches waren Ihre drei wichtigsten Vertriebskanäle vor 3 Jahren, welche sind es heute und welche werden es voraussichtlich 2020 sein

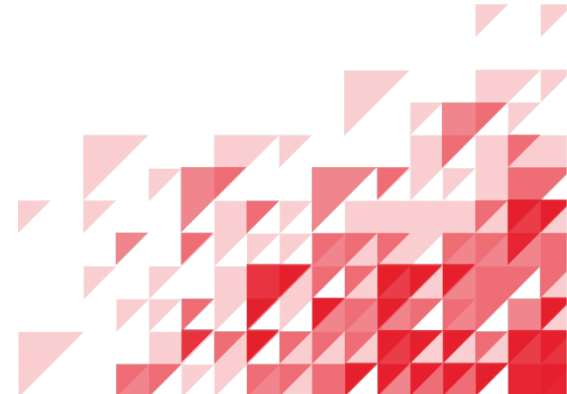
## WERBEANZEIGEN IN WIRTSCHAFTSMEDIEN



# Vermittlung von Unternehmensberatungs-Projekten

(in Klammern: von den Teilnehmern angegebene Provisionssätze)

Cardea (10%)      Consocium (5% - 16%)  
COMATCH (15%)      Berater-Netzwerke (20%)  
Beratervermittler.de (25%)      Consulting Union (10 - 30%)  
Gulp (20%)      RQP (25/20%)  
EQS (10%)      Michael Page (15 – 20%)  
BDU-Projektanfragen (0%)      Etengo (10%)  
Hays (20%)      Genioo (50%)



# Datenbanken für Unternehmensberater

(von den Teilnehmern angegebene Datenbanken)

KfW-Beraterbörse

Consultingsearcher.de

BDU-Beraterdatenbank

Unternehmensberatungen.de

UnternehmensberaterScout

KMU-Beraterdatenbank

Expertennetzwerk.de

Consulting.de

Berater.de

Trusted References

Freelancer.de

IBWF Mittelstandsberater

BVW Beraterbörse

