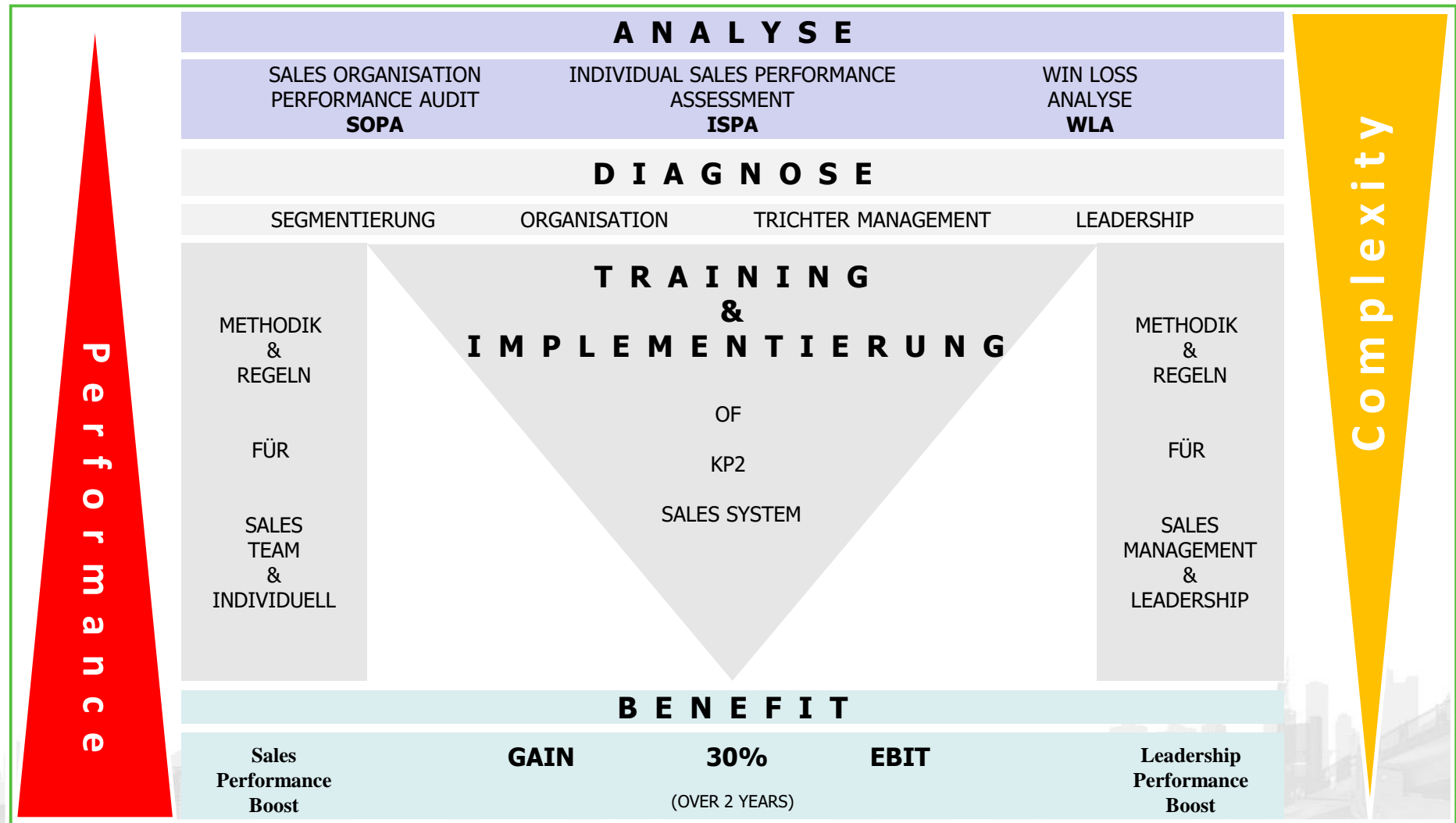


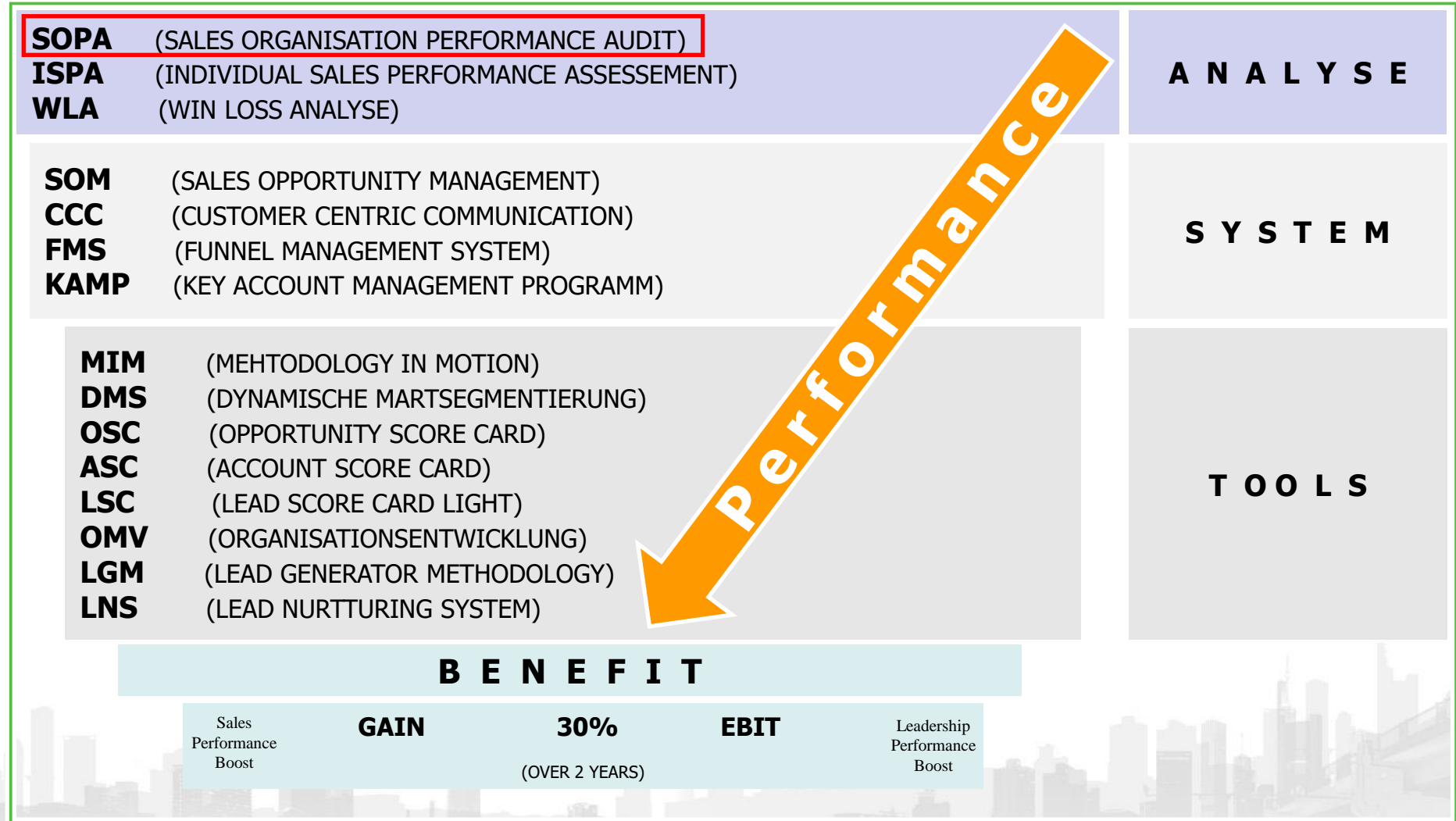
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

SALES ORGANISATION PERFORMANCE AUDIT

Ihre Vertriebsorganisation benötigt den Fokus auf extern orientierte Prozesse wie Geschäftsentwicklung, Opportunity-, Beziehungs- und Account-Management. Unterstützt werden diese markt- und kundenorientierten Felder von internen Strukturen wie Organisation, Führung, Werkzeuge, Methoden und die Beteiligung der Spitzenkräfte. Dieses komplexe Gebilde benötigt Fokus und Stabilität, um auch in Zukunft erfolgreich am Markt agieren und gewinnen zu können.

Mit unserem Audit-Werkzeug, einem Online Assessment Tool fragen wir gezielt über mehrere Hierarchiestufen Ihre kundenorientierten Mitarbeiter, Kollegen und Führungsebenen ab. Dabei benötigen wir eine kritische Anzahl von Feedbacks, in der Regel mehr als 50 Personen oder mindestens 50% der Mitarbeiter.

Wir erstellen daraus einen Report, der Ihre Vertriebs-Organisations-Performance im Vergleich zu Benchmark-Werten zeigt. Ebenso zeigen wir, wo Ihre umsatzkritischen Stärken/Schwächen liegen und ihre Stärken/Schwächen in Bezug auf obige externe und interne Prozesse. Insgesamt beinhaltet der Report mehr als 100 aussagekräftige Datenpunkte und gibt Ihnen einen extrem großen Hebel für korrektive Aktionen, die wir gerne auch mit Ihnen erarbeiten.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch auf dem Weg zu einer optimierten Vertriebs-Organisation.

SALES ORGANISATION PERFORMANCE AUDIT

Wann?

- Wenn Sie die wirkliche Leistungsstärke Ihrer Vertriebs-Organisation im Vergleich zur Benchmark herausfinden möchten.
- Wenn Sie wissen möchten, ob Ihr kritisches Verbesserungspotential im internen oder externen Fokus liegt.
- Wenn Sie wissen möchten, wo Ihre kritischen Umsatztreiber liegen.
- Wenn Sie Ihre Vertriebs-Organisation auf das nächsten Performance Level heben möchten.

Was tun wir?

- Wir erheben ein Online Survey (ca. 73 Fragen/15min) mit Ihren kundenorientierten Mitarbeitern, Führungskräften und Vorständen/Geschäftsleitung.
- Wir erarbeiten daraus einen aussagekräftigen Report über Ihre Vertriebsperformance und vor allem wo Ihre kritischen Herausforderungen liegen.
- Sie erhalten für insgesamt sechs kritische Bereiche Ihre Benchmark Ergebnisse, die wir mit Ihnen besprechen, und woraus wir Ihre Aktionen ableiten.

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Sie werden das Potential oder die Limits Ihrer Geschäftsentwicklung deutlich erkennen.
- Sie werden die kritischen Umsatztreiber Ihres Unternehmens erkennen.
- Sie erkennen die kritischen Bereiche, in denen Sie (re)agieren sollten.

Wie lange dauert es?

- Online Umfrage Set-up und Umfrage einholen: ca. 1 Wochen. Analyse und Report 2 Wochen, Vorstellung beim Management ½ Tag.
- Notwendige Änderungen: In Abhängigkeit Ihrer Ressourcen und Ihres Commitments, typischerweise 1-2 Verkaufszyklen, mindestens 6 Monate

Welche Kosten entstehen?

- Umfrage, Analyse und Report inkl. Vorstellung 25.000€. Mögliche Folgeberatung und Begleitung auf Tagessatzbasis a 3.000€

Wie hoch ist der ROI?

- Basierend auf Ihren folgenden Aktionen und Änderungen unbegrenzt. Wir erwarten eine mindestens 15%ige Produktivitätssteigerung Ihrer Organisation, was aus unserer Erfahrung ca. 1,5% EBIT-Prozentpunkte entspricht. Je nach heutigem EBIT kann dies eine EBIT-Steigerung von 15-50% darstellen.

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

