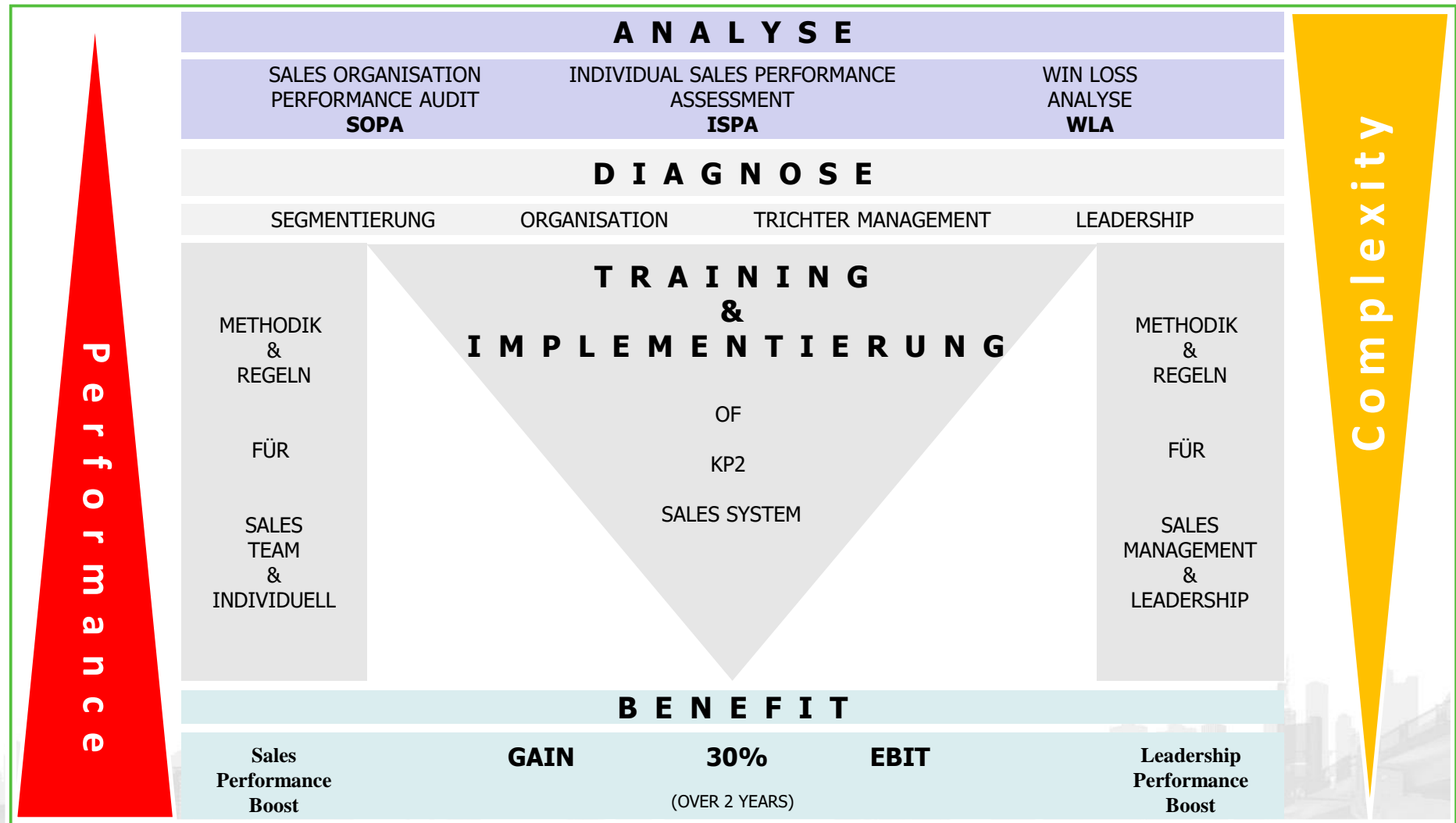


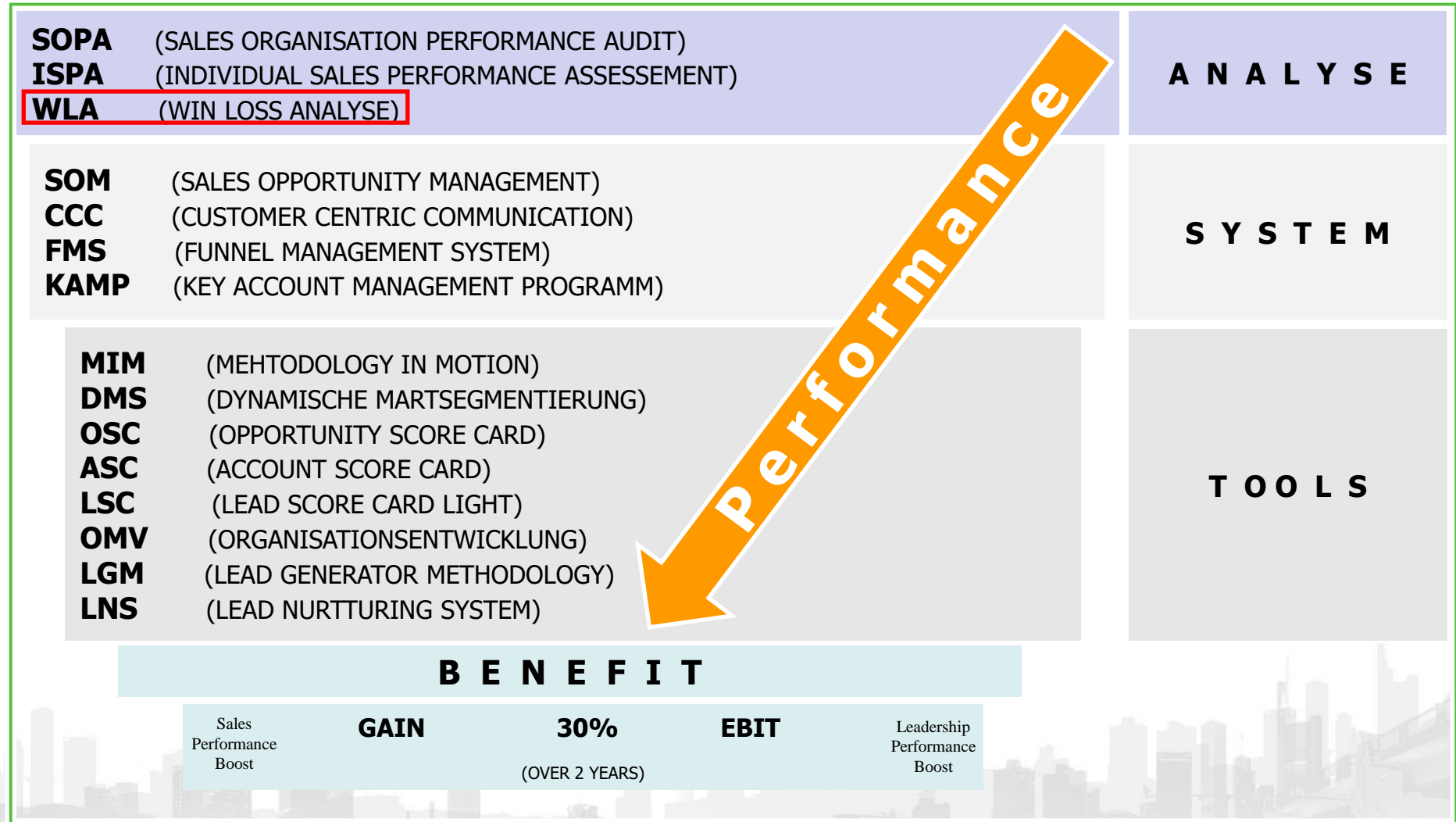
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

WIN LOSS ANALYSE

Wissen Sie wirklich genau, warum Sie Projekte gewinnen oder auch verlieren? Welche zukünftigen Vorteile würden sich ergeben, wenn Sie Antworten darauf hätten, ob wohl nicht der Preis oder die Technologie sondern evtl. die Beziehung zum Buying-Center, die Anzahl der (richtig) identifizierten Kaufentscheider, die Historie oder auch die Wettbewerbsbeziehung, die wirklichen Parameter für Erfolg oder Misserfolg wären. Sie leiten diese Erkenntnisse erfolgreich bei zukünftigen Projekten ab und erhöhen somit signifikant Ihre Abschlussquote.

Nach einem Online Survey mit lediglich ca. 17 Fragen erarbeiten wir aus einer kritischen Menge von historisch gewonnenen oder verlorenen Projekten für Sie eine augenöffnende „Spot on Analyse“, warum Sie Kundenprojekte gewinnen und warum sie solche auch üblicherweise verlieren. In Zukunft analysieren Sie diese Parameter bereits vor einer positiven oder negativen Kaufentscheidung und führen ein Coaching Ihres Verkaufsteams wesentlich effektiver und erfolgreicher durch.

Die WLA kann auch in Ihr CRM integriert werden, womit Sie tagesaktuell die Daten verfügbar haben.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch auch auf dem Weg der Implementierung dieser wegweisenden Information.

WIN LOSS ANALYSE

Wann?

- Wenn Sie wirklich die wahren Gründe für Win bzw. Loss wissen möchten, üblicherweise ist es in << 5% aller Fälle der Preis.
- Wenn Sie in Zukunft frühzeitig Ihre Losses erkennen möchten.
- Wenn Sie der Meinung sind dass ihre Vertriebsmitarbeiter nicht immer mit allen und auch oft nicht mit den richtigen Entscheidungsträgern sprechen.
- Wenn Sie die Vorgehensweise der Besten Ihrer Vertriebsmitarbeitern duplizieren bzw. übertragen möchten.

Was tun wir?

- Wir führen eine Online Umfrage mit ca. 17 Fragen durch und sammeln kritische Informationen über >100 historische Projekte.
- Wir befragen Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter und Management sowie Marketing wenn notwendig.
- Wir erstellen einen aussagekräftigen Report über die wahren Win und Loss Gründe und präsentieren diesen Ihrem gesamten Team.

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Sie verstehen die wahren Gründe für Win und Loss.
- Sie erkennen kritische Muster der Vergangenheit und wenden diese korrektiv in der Gegenwart und Zukunft an.
- Sie lernen diese Daten selbst zu erheben, zu analysieren und können die WLA auch in Ihr CRM integrieren.

Wie lange dauert es?

- Umfrage Set-Up und Einholen der Daten 2-3 Wochen, Analyse und Report 2 Wochen, Präsentation vor Ort 2h.
- Institutionalisierung: Sofortige Umsetzung der Daten im Tagesgeschäft

Welche Kosten entstehen?

- Umfrage, Analyse, Report und Vorstellung der Daten 25.000€

Wie hoch ist der ROI?

- Der ROI ist bei konsequenter Umsetzung sehr, sehr hoch.

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

