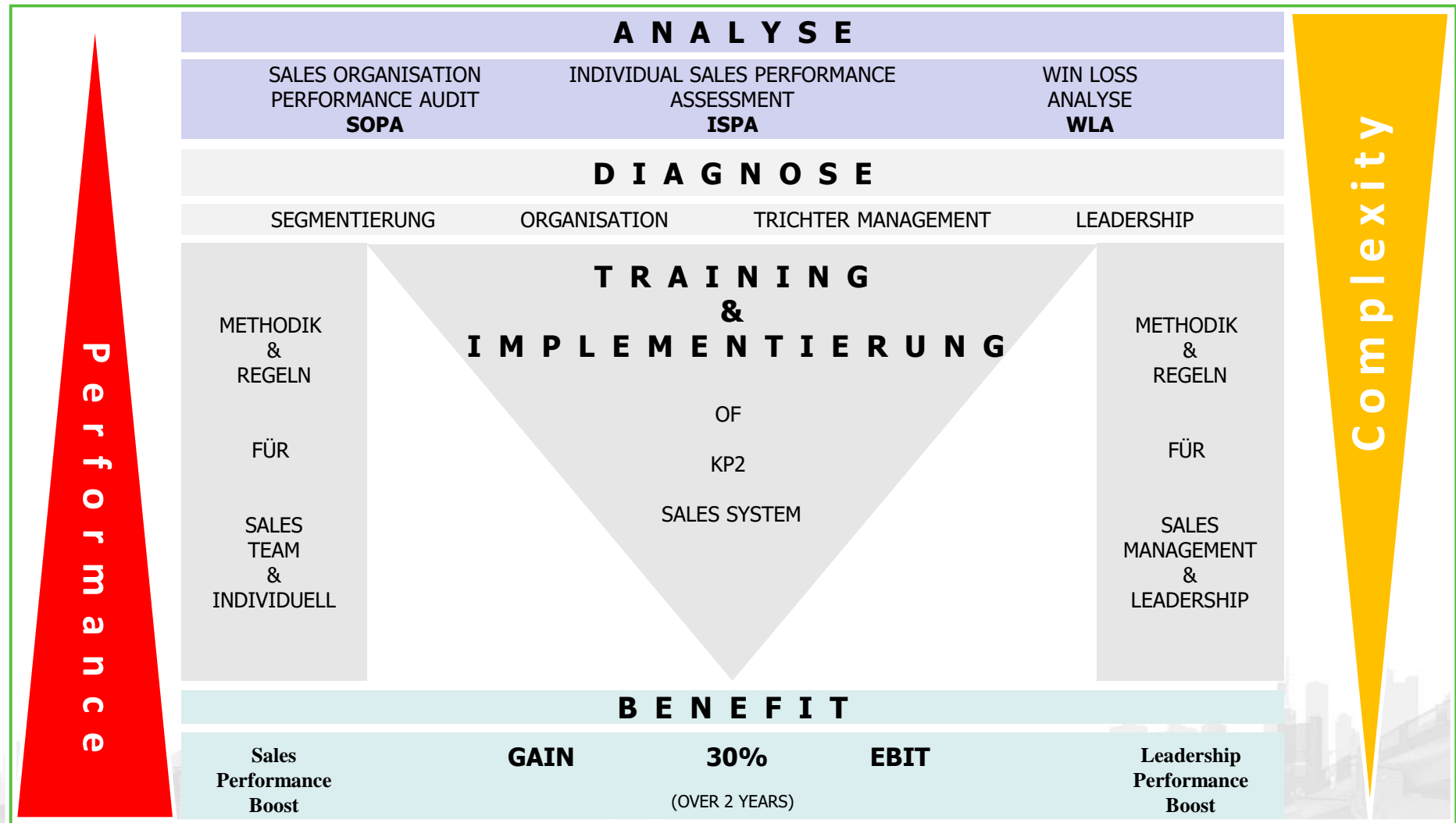


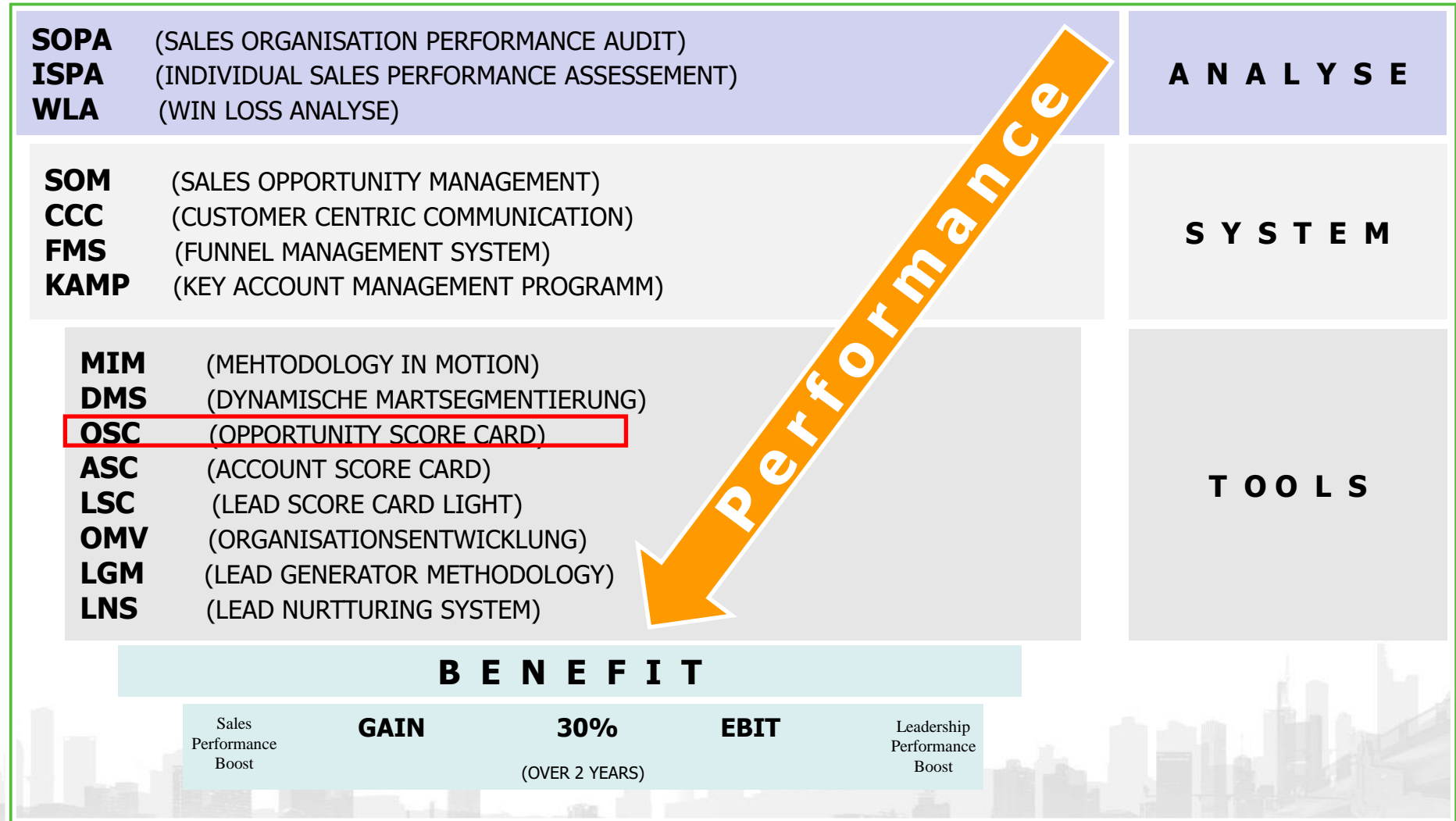
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

OPPORTUNITY SCORE CARD

Was wäre, wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter ganz genau wissen würden, was sie als nächste zwingende Aktion in einem wichtigen Kundenprojekt umsetzen müssen? Was, wenn Ihre Mitarbeiter sich frühzeitig von unattraktiven Projekten trennen würden und Ihre Ressourcen auf die besten Projekte verwenden würden?

Mit unserer Opportunity-Score-Card fokussieren Sie sich nahezu automatisch auf die besten und lukrativsten Projekte und Phasen, und sortieren diejenigen Projekte aus, die wenig Marge bzw. noch weniger Aussicht auf Erfolg haben.

Die Score Card gibt Ihnen in der Anwendung in Minuten die richtigen Antworten.

In einem 2-Tages Workshop erarbeiten wir Kriterien und Scores basierend auf Ihren historischen Wins und Losses. Diese Score-Card wenden wir dann auf Ihre aktuellen Projekte an und erzielen erstaunliche Ergebnisse.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch gern auf dem Weg der Institutionalisierung der neuen Score-Card.

OPPORTUNITY SCORE CARD

Wann?

- Wenn Sie eine hohe Anzahl von „schwebenden“ Projekten in Ihrem Trichter haben.
- Wenn Sie zu viele Ressourcen für Ihre Vertriebsprojekte einsetzen müssen, bzw. laufend ein Vertriebs-Ressourcen-Problem haben.
- Wenn Sie für Ihre Endverhandlungen unschlagbare Argumente erarbeiten möchten.
- Wenn Sie die Regel „Win Fast Lose Fast“ nicht erfüllen können und Ihre Projekte sehr spät und meist aufgrund einer Kundenentscheidung verlieren.

Was tun wir?

- Wir analysieren Ihre historischen Daten zu Wins und Losses.
- Wir entwickeln eine Score Card mit 10-12 Kriterien u. beschreiben diese Kriterien für eine perfekte klare Anwendung (ja/nein) durch Vertrieb und Führung.
- Wir sortieren diese Kriterien mit separierenden Scores.
- Wir testen die neue Score Card an Ihren aktuellen Projekten und separieren in Prioritäten und prognostizierten Wins und Losses.

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Sie erhalten eine aktuelle Liste Ihrer Projekte sortiert nach höchster Abschlusswahrscheinlichkeit, kürzeste Zykluszeit und auch der gegenteiligen Projekte.
- Sie erhalten daraus eine sehr hohe Anzahl von effektiven Aktionen und erhalten ebenso zwingende Argumente für Ihre Kundenverhandlungen.

Wie lange dauert es?

- Vorbereitung: 2-3 Wochen, Workshop: 2 Tage, Fertigstellung der OSC auch zur Implementierung ins CRM: circa 3-4 Wochen.
- Institutionalisierung: In Abhängigkeit Ihrer Ressourcen und Ihres Commitments, typischerweise 2-3 Wochen zur Evaluierung aller Projekte.

Welche Kosten entstehen?

- Vorbereitung, Workshop und finale OSC 15.000€

Wie hoch ist der ROI?

- Typischerweise 1000+% über 1-2 Jahre.

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

