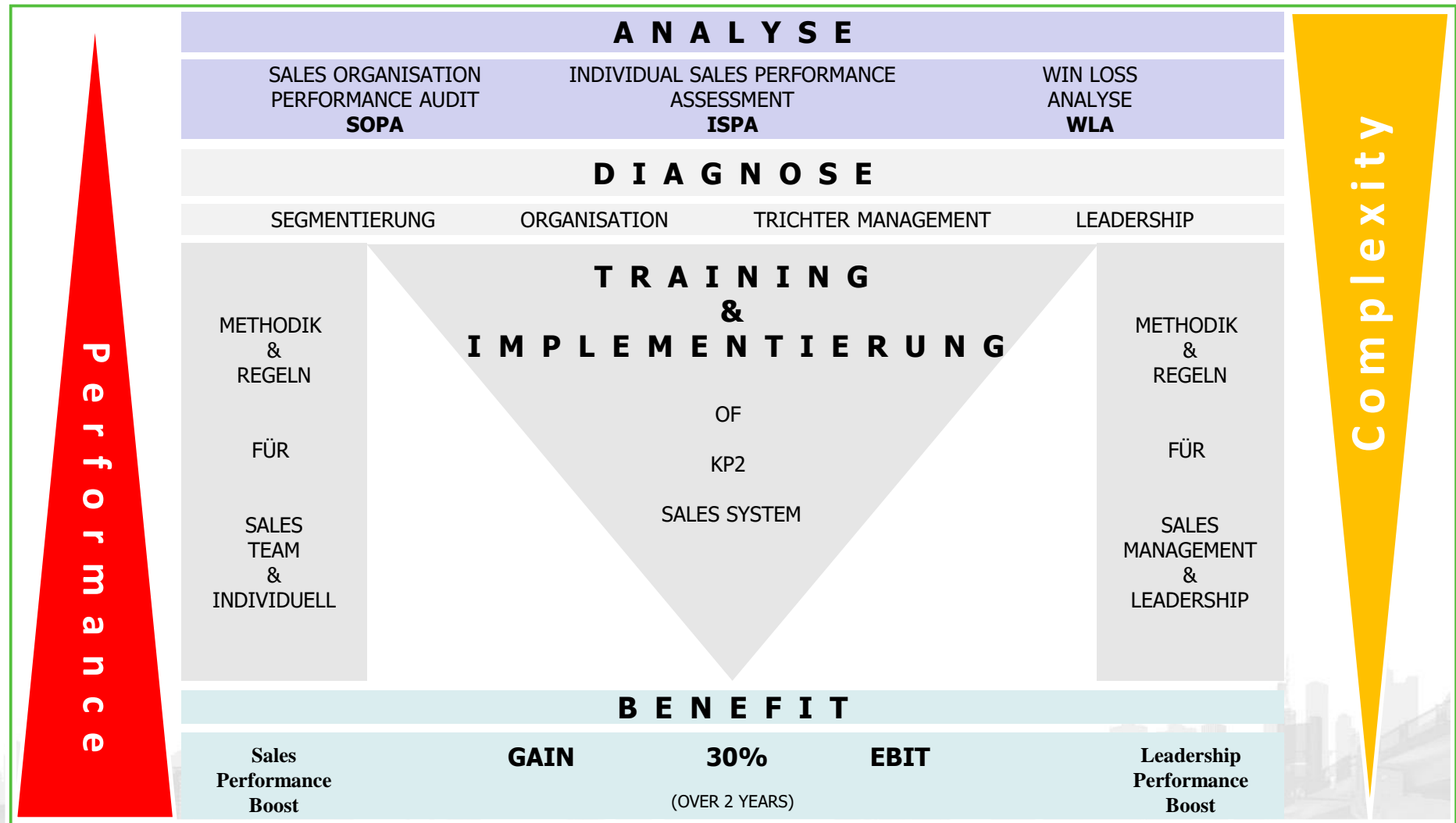


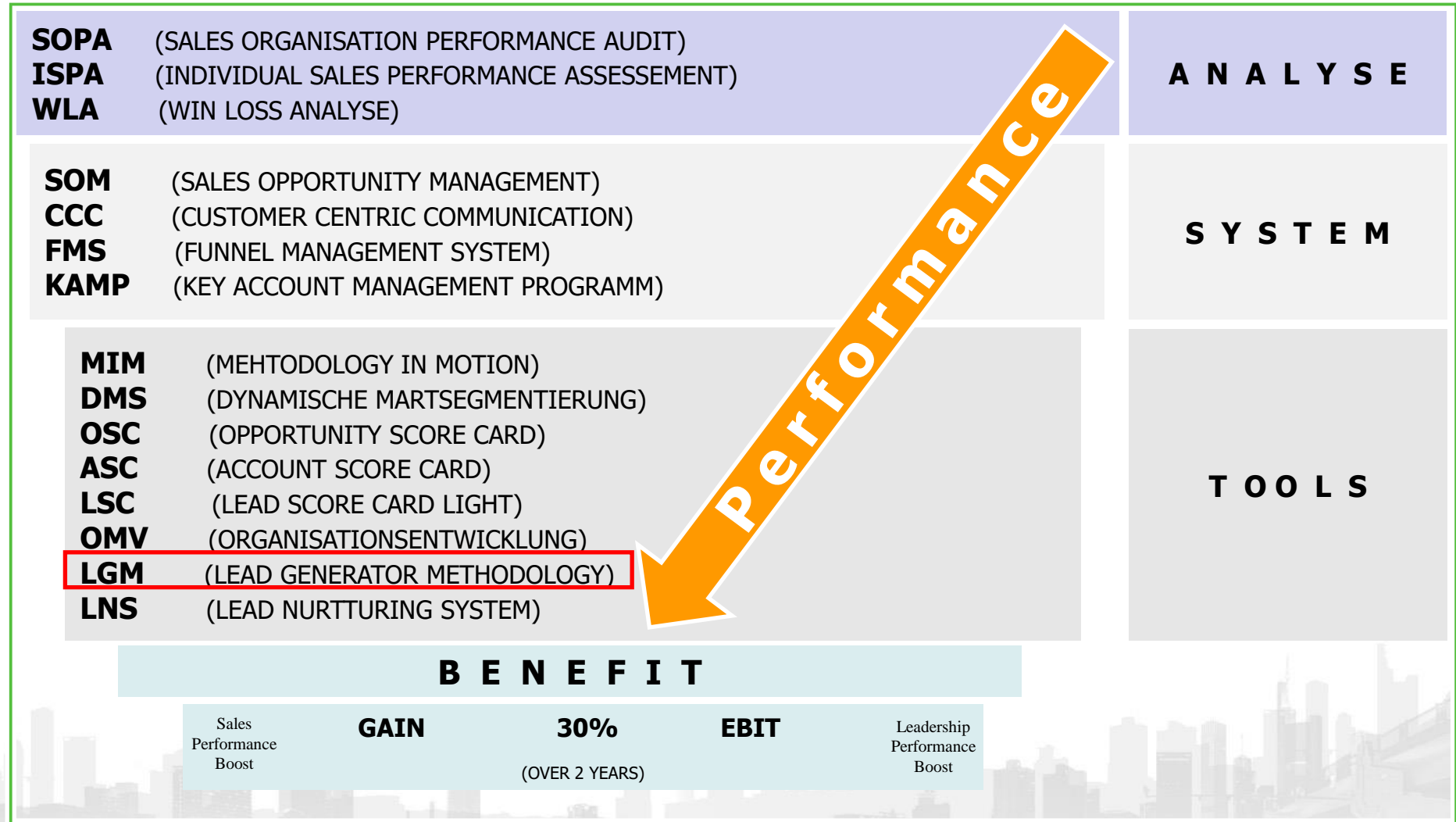
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

LEAD GENERATOR METHODOLOGY

Die sogenannte Kaltakquise ist eine der am wenigsten begehrten jedoch unumgänglichen Tätigkeiten im Vertrieb.

Mit unserem Programm LGM wird für Ihr Unternehmen keine Kaltakquise mehr notwendig sein. Wir wärmen die Kontakte und Unternehmen mit unserer erprobten Methode ganz einfach an, bevor wir zum Hörer oder zur Tastatur greifen! Wir vermitteln Ihnen in der Methode, wie Sie Schlüssel-Ziel-Märkte aus dem Universum generieren und für Ihre Zielpersonen eine zwingende Botschaft generieren. Sie werden Ihre Feedback-Quote verzehnfachen.

Sie erhalten mit LGM eine solide, wiederholbare und nachhaltige Methode, mit der Sie nicht nur die Rücklaufquote signifikant erhöhen, sondern sich auch deutlich vom Wettbewerb differenzieren. In einem 2-Tages Workshop vermitteln wir Ihren verantwortlichen Mitarbeitern zuerst die Methode und das Gerüst, um am zweiten Tag dann in einem Anwendungsworkshop die ersten Zielgruppenansprachen zu vermitteln.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch auch auf dem Weg der Institutionalisierung Ihrer neuen Lead Factory.

LEAD GENERATOR METHODOLOGY

Wann?

- Wenn Ihre Geschäftsentwicklung in neuen oder bestehenden Märkten nicht ausreichend hoch ist.
- Wenn Ihre Geschäftsentwicklung in bestehenden Kunden nicht gut genug ist.
- Wenn Sie mehr Leads benötigen, um Ihr Wachstum zu sichern.
- Wenn Ihre Leads ausreichend aber von mangelhafter Qualität sind.

Was tun wir?

- Wir definieren mit Ihnen zusammen Ihre bestehenden und neuen Zielmarktsegmente.
- Wir definieren mit Ihnen zusammen die Zielpositionen, die für Ihre Lösungen am besten anzusprechen sind.
- Wir entwickeln mit Ihnen markt- und positionsspezifische Botschaften.
- Wir transferieren eine nachhaltige Methode, die Sie in Telefonaten, E-Mails, Briefen und persönlichen Gesprächen verwenden werden.

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Kundenspezifische Ansprachen - weg vom „Wir“ hin zum „Sie“.
- Lead Feedbackquote von <<1% auf deutlich >> 10% und damit eine deutlich gesteigerte Produktivität in der Lead-Generierung.

Wie lange dauert es?

- Workshop: Vorbereitung 1 Woche, Workshop 2 Tage
- Institutionalisierung: Laufende Anwendung der Methode auf Lead-, aber auch auf Opportunity-Ebene. Veränderung spürbar in 1-3 Monaten.

Welche Kosten entstehen?

- Workshop: 2x 3.000€ plus 500€ pro Teilnehmer
- Keine weiteren externen Kosten.

Wie hoch ist der ROI?

- Aus Erfahrung 1000+% durch die signifikant gesteigerte Quantität und Qualität der Leads

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

