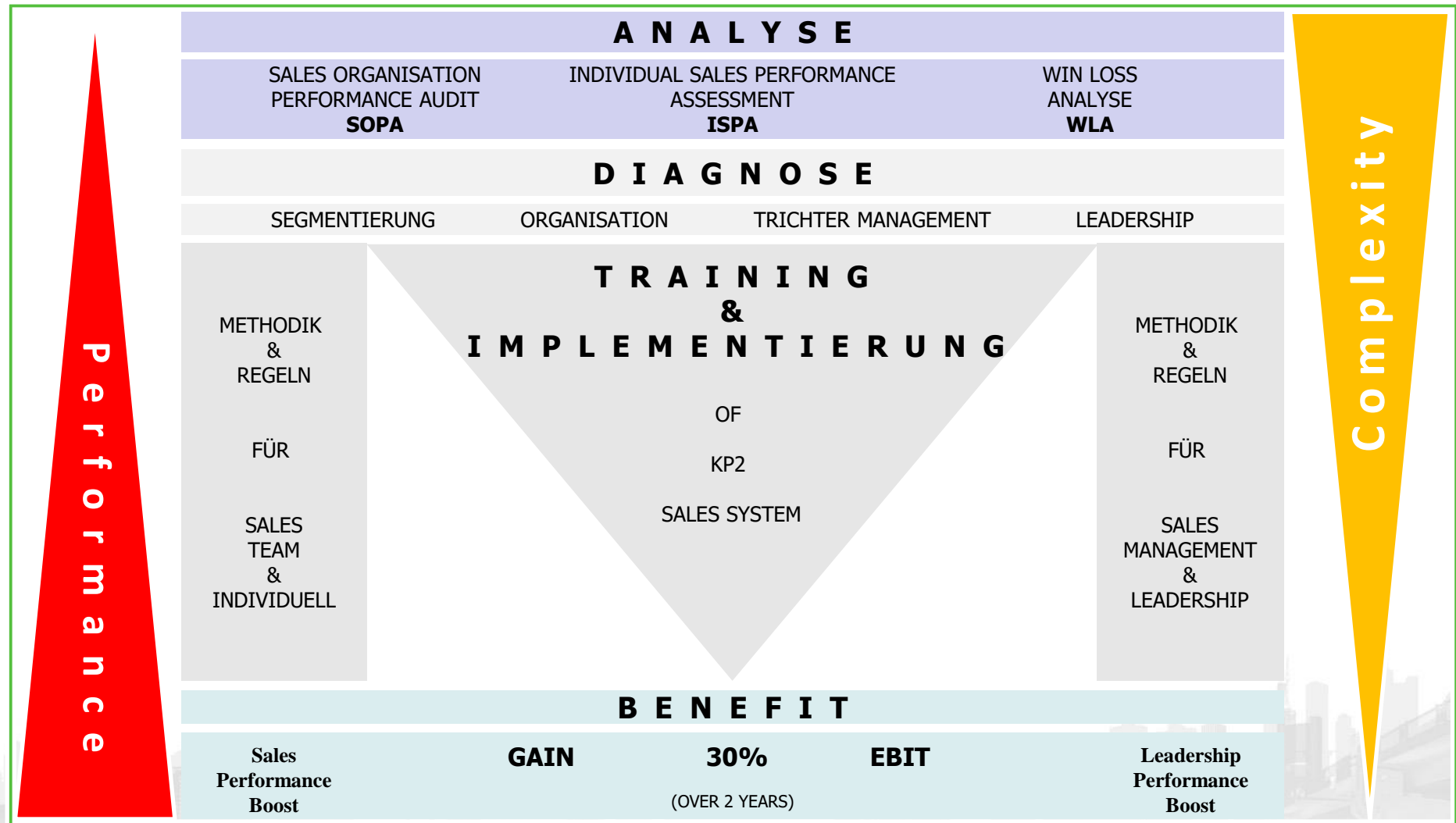


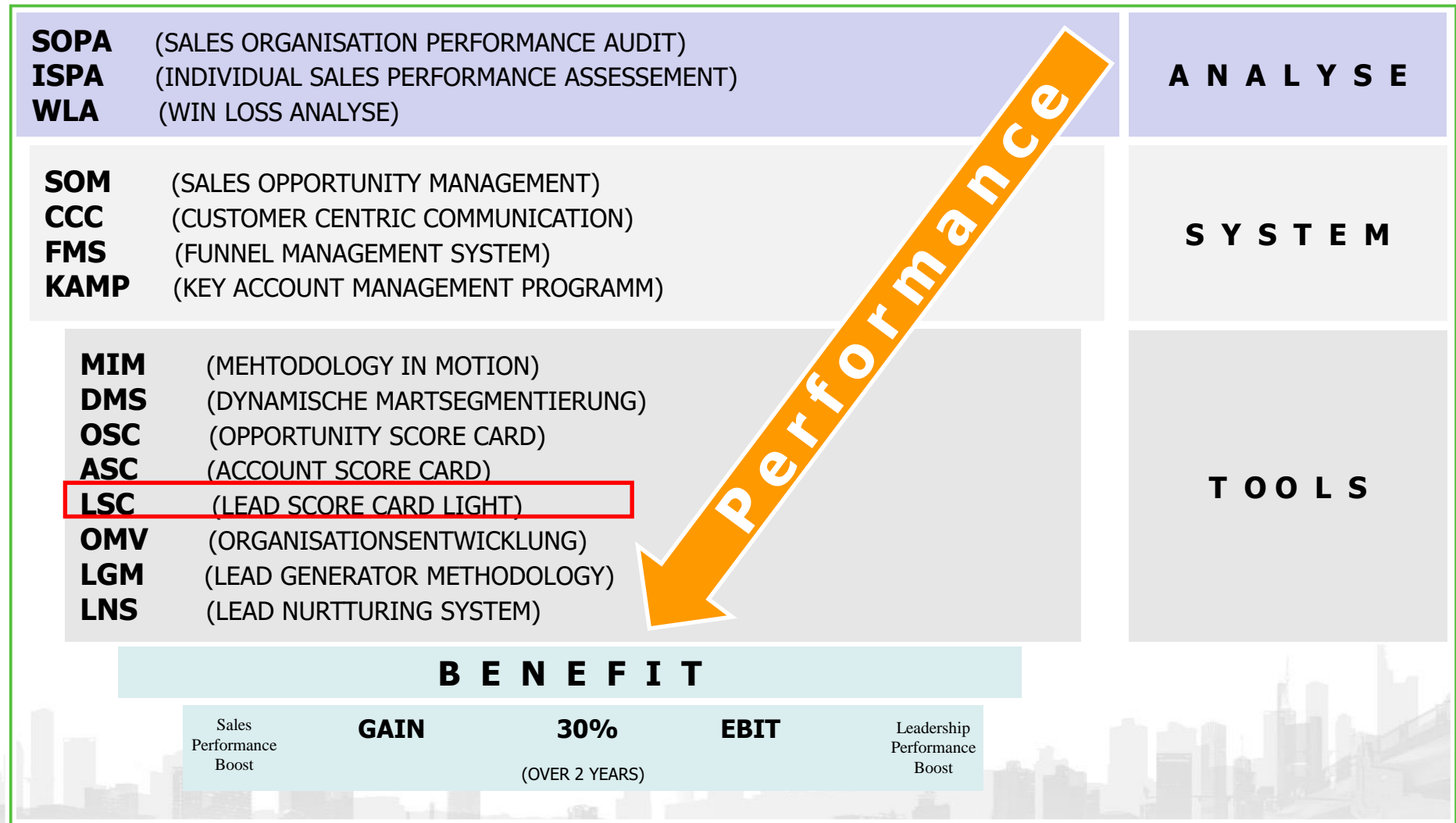
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

LEAD SCORE CARD (LIGHT)

Wenn Sie die Opportunity und die Account-Scorecard (nächste Folie) nutzen, bieten wir Ihnen eine Lead Scorecard-Erweiterung an. Klassifizieren Sie Ihre Leads, verfolgen Sie die Wahrscheinlichkeit und den Gewinn und kontrollieren Sie von hier aus die Kosten pro Lead. Ihr Team wird sich immer mehr selbst coachen und die Erfolgsquote der Lead-Generierung wird maximiert. Sie erhalten eine Lead-Score-Struktur sowie Kontrollkosten und ROI.

Die Kosten für diesen Workshop betragen nur 5.000€, ausschließlich für OSC- und ASC-Benutzer.

LEAD SCORE CARD (LIGHT)

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 den nächsten Performance Level heben möchten.

Was tun wir?

- Wir erheben ein Online Survey (75 Fragen/30min) mit Ihren kundenorientierten Mitarbeitern, Führungskräften und Vorständen/Geschäftsleitung.
- Wir erarbeiten daraus einen aussagekräftigen Report über Ihrer Vertriebsperformance und darüber, wo vor allem Ihre kritischen Herausforderungen liegen.
- Sie erhalten für insgesamt sechs kritische Bereiche ihre Benchmark-Ergebnisse, die wir mit Ihnen besprechen und Ihre Aktionen daraus 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: 2-3 Wochen. Analyse und Report: 3 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.

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

