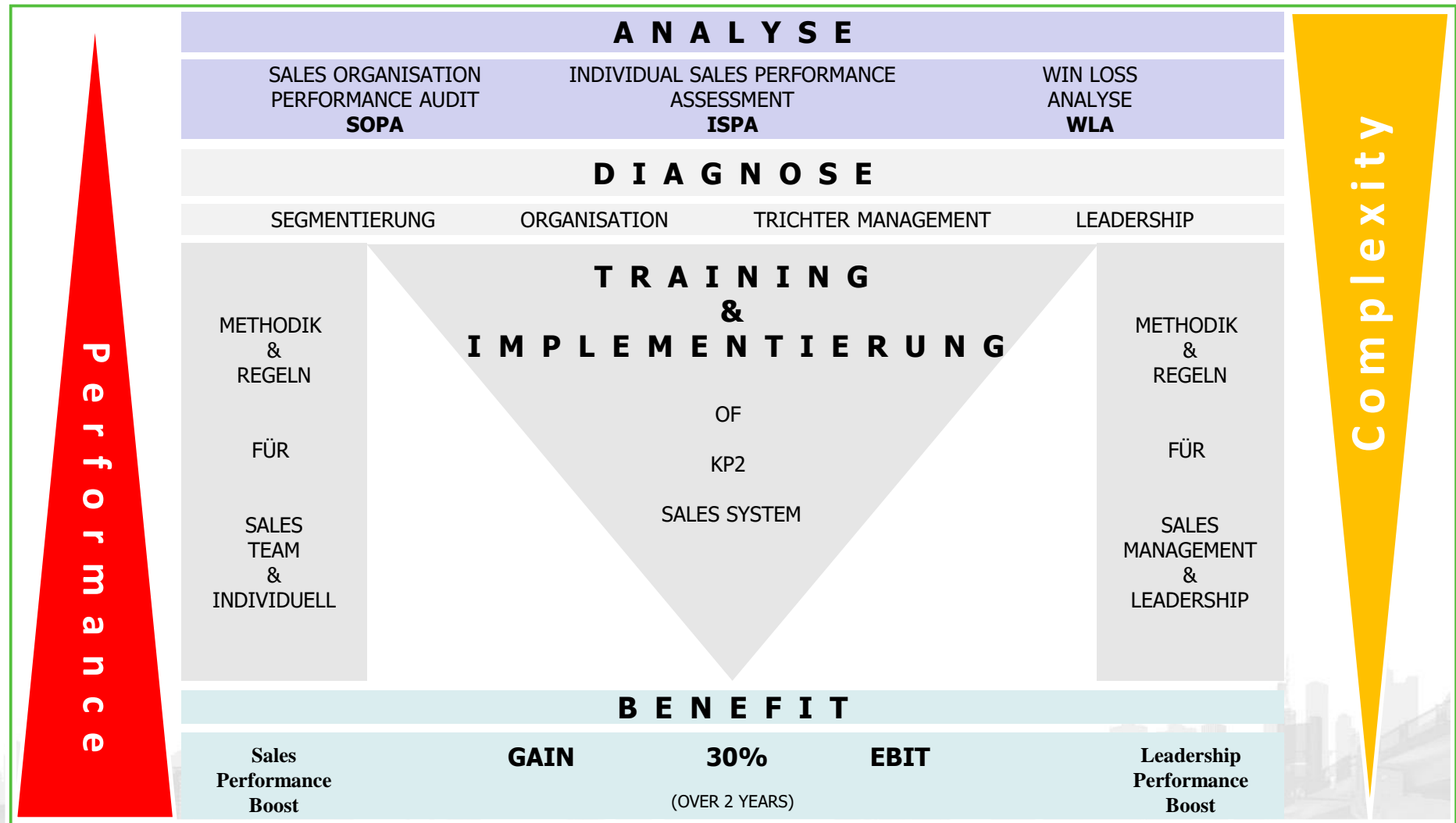


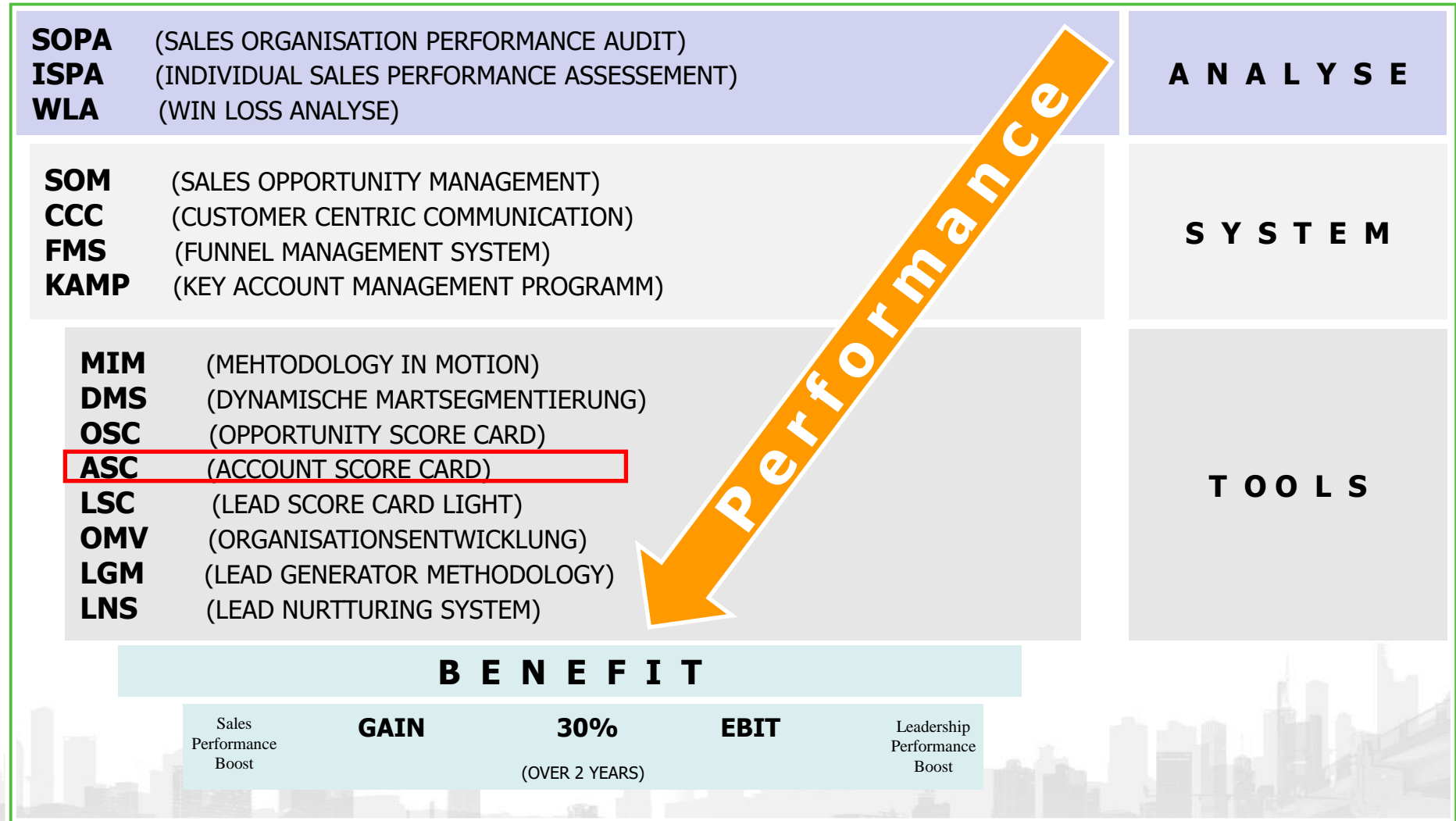
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

ACCOUNT SCORE CARD

Eine der wichtigsten Segmentierungen in der Geschäftsplanung und Strategie ist die Priorisierung und Einteilung Ihrer wichtigsten Anlagevermögen und Ihre Kunden. Wir analysieren Ihren aktuellen Kundenspiegel nach Beitrag und Loyalität, bzw. nach Marge und Risiko. Wir erarbeiten daraus eine Account-Score-Card, die Ihnen Ihre Kunden in vier Quadranten einteilt: Joint-Venture Kunden (A), Potential Kunden (B), Niedrig Marge (C) und Hochrisikokunden (D). Daraus leiten wir mit Ihnen die besten Kundenstrategien ab und erhöhen Ihre Kundenzufriedenheit, Ihre Kundenbindung und Ihre Margen signifikant.

In einem 2-Tages Workshop erarbeiten wir Ihre Account-Score-Card aufgrund historischer und aktueller Daten. Wir testen die Score-Card anhand Ihrer aktuellen Kundenliste und leiten daraus affektive Aktionen und Strategien ab.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch gern auf dem Weg der Institutionalisierung der neuen Account-Strategie.

ACCOUNT SCORE CARD

Wann?

- Wenn Sie eine hohe Anzahl an sehr unterschiedlichen Kunden haben.
- Wenn Sie viele Key-Accounts haben, oder/und nicht wissen, ob sich der Aufwand dafür auch rechnet.
- Wenn Sie mit Neukunden keine richtige Strategie finden können, bzw. diese nicht effektiv managen können.
- Wenn die Verhandlungen mit Ihren wichtigsten Kunden immer schwieriger werden und die Marge schrumpft.

Was tun wir?

- Wir analysieren das Muster Ihrer Kunden mit hohem Umsatz bzw. hoher Marge.
- Wir entwickeln eine Score Card mit 10-12 Kriterien für Ihre ideale Kundenbasis und beschreiben diese Kriterien für einen klaren und prägnanten Einsatz.
- Wir sortieren die Kriterien nach unterschiedlichen Scores.
- Wir testen Ihre Account Score Card mit Ihren wichtigsten (und unwichtigsten) Kunden. Sie erhalten eine aussagekräftige Matrix.

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Sie entwickeln separierende Aktionen und Strategien für Ihre wichtigsten (und gefährlichsten) Kunden.
- Sie erhalten sehr viel neue Argumente für die Verhandlungen mit Ihren Key-Accounts und anderen.

Wie lange dauert es?

- Vorbereitung: 2-3 Wochen, Workshop: 2 Tage
- Institutionalisierung: Test der wichtigsten Kunden: circa 2-3 Wochen. Danach Umsetzung der Strategien mit den Kunden: 1-2 Jahre

Welche Kosten entstehen?

- Workshop und ASC: 15.000€, bei Verwendung von OSC und ASC gesamt 27.000€.
- Institutionalisierung: Meist begleiten wir Sie in den ersten 3-4 Monaten mit jeweils 1-2 Tage pro Monat a 3.000€

Wie hoch ist der ROI?

- In Abhängigkeit Ihrer Kundenbasis: 500+% über 2 Jahre.

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

