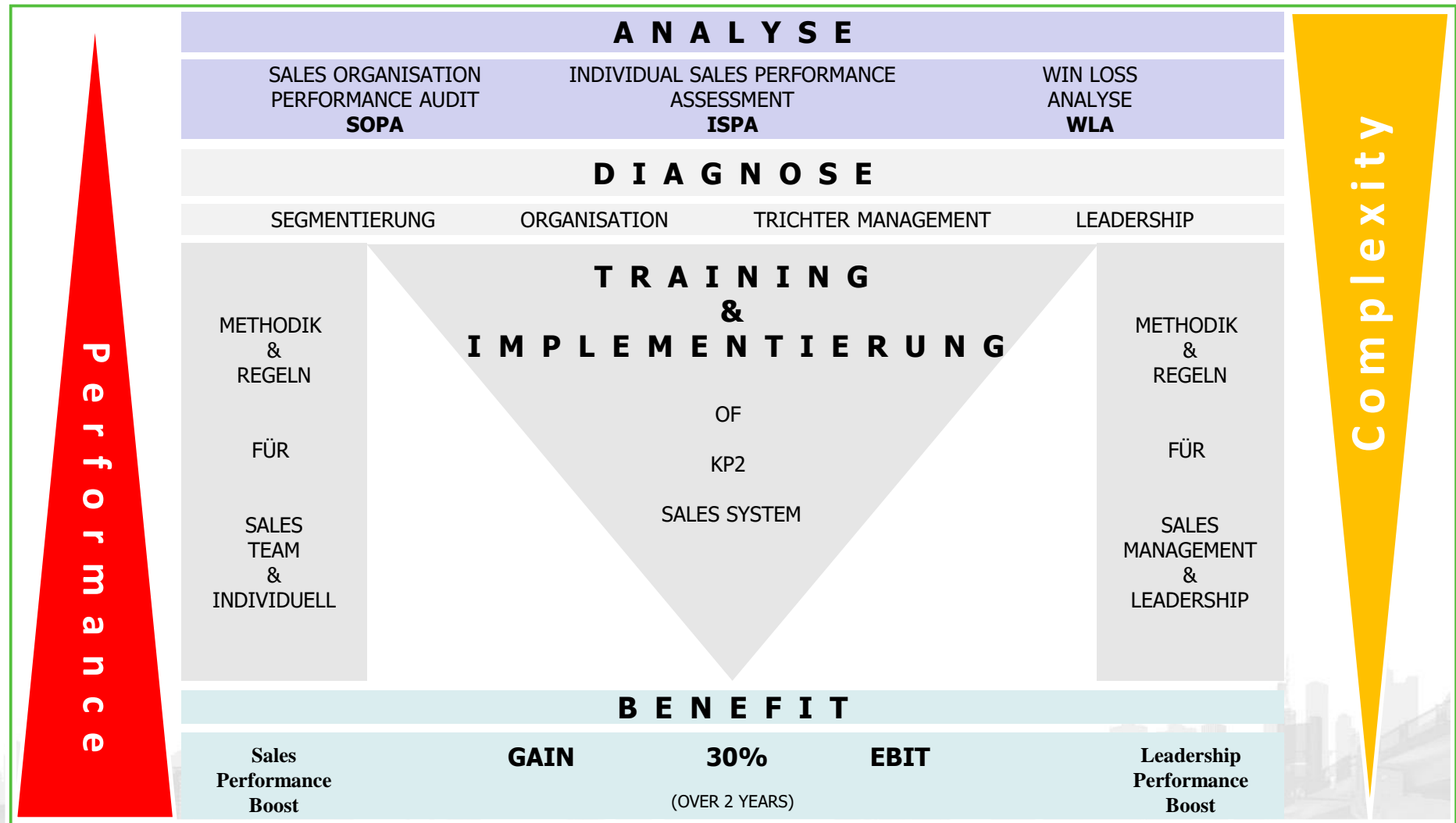


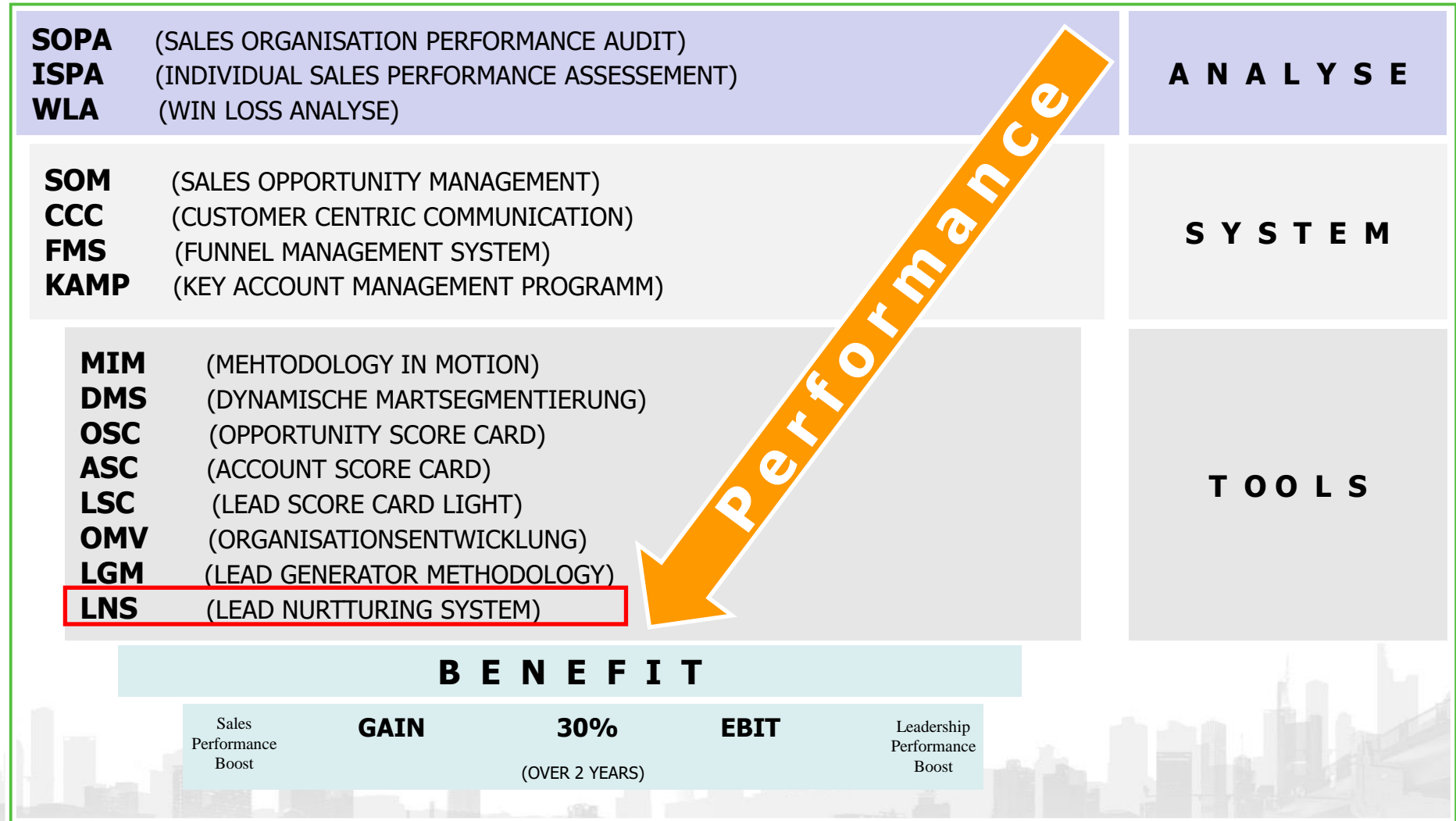
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

LEAD NURTURING SYSTEM

Aktuelle Studien zeigen auf, dass nicht einmal 50% aller ankommenden Leads nur einmal nachverfolgt werden. Nur 30% der Leads werden zweimal und lediglich 2% werden viermal und öfter verfolgt. Die gleichen Studien zeigen, dass 80% des Lead-basierten Geschäfts erst nach dem sechsten (oder mehr) Kontakt entwickelt wird.

In einem 1-Tages Workshop entwickeln wir mit Ihnen eine Struktur, wie wir Leads und deren kontinuierliches Follow-up messen und progressiv anwenden.

Sie erhalten einen hochproduktiven Lead Follow-up Ansatz, der Ihr Neugeschäft deutlich positiv beeinflussen wird.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch auch auf dem Weg der Institutionalisierung des neuen Prozesses.

LEAD NURTURING SYSTEM

Wann?

- Wenn Sie bemerken, dass die Leads aus Ihren Kampagnen (Mailings, Social Media, Messen, Konferenzen etc.) hohe Qualität aber kein ROI haben.
- Wenn Ihre Erfolgsrate Lead versus Auftrag unter 1% liegt.
- Wenn Ihr Neugeschäft nicht groß genug ist, um Ihr Wachstum zu sichern.
- Wenn Ihr Neugeschäft nicht von Leads sondern von Zufällen herrührt.

Was tun wir?

- Wir stellen Ihnen überraschende Fakten zum Lead Follow-up Ihrer Firma vor, aber auch Daten von vergleichbaren Märkten.
- Wir entwickeln gemeinsam eine Struktur, wann und wie oft Leads von unterschiedlicher Qualität nachverfolgt werden.
- Wir entwickeln gemeinsam eine Toolbox mit verschiedenen Follow-Up-Szenarios von Lead-Identifizierung bis zum Eintritt in den Verkaufstrichter.

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Sie erreichen eine regelmäßige und solide kundenspezifischen Kommunikation mit Ihren Leads.
- Lead to Opportunity-Erfolgsquote von < 5% zu > 20% und Lead zu Auftrag von <1% auf >3-5%.

Wie lange dauert es?

- Workshop: Vorbereitung 1 Woche, Workshop 2 Tage.
- Institutionalisierung: Sauberes Reporting forciert durch Sales-Leadership, ca. 1 Jahr.

Welche Kosten entstehen?

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

Wie hoch ist der ROI?

- Der ROI liegt aus Erfahrung bei deutlich über 1000%

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

