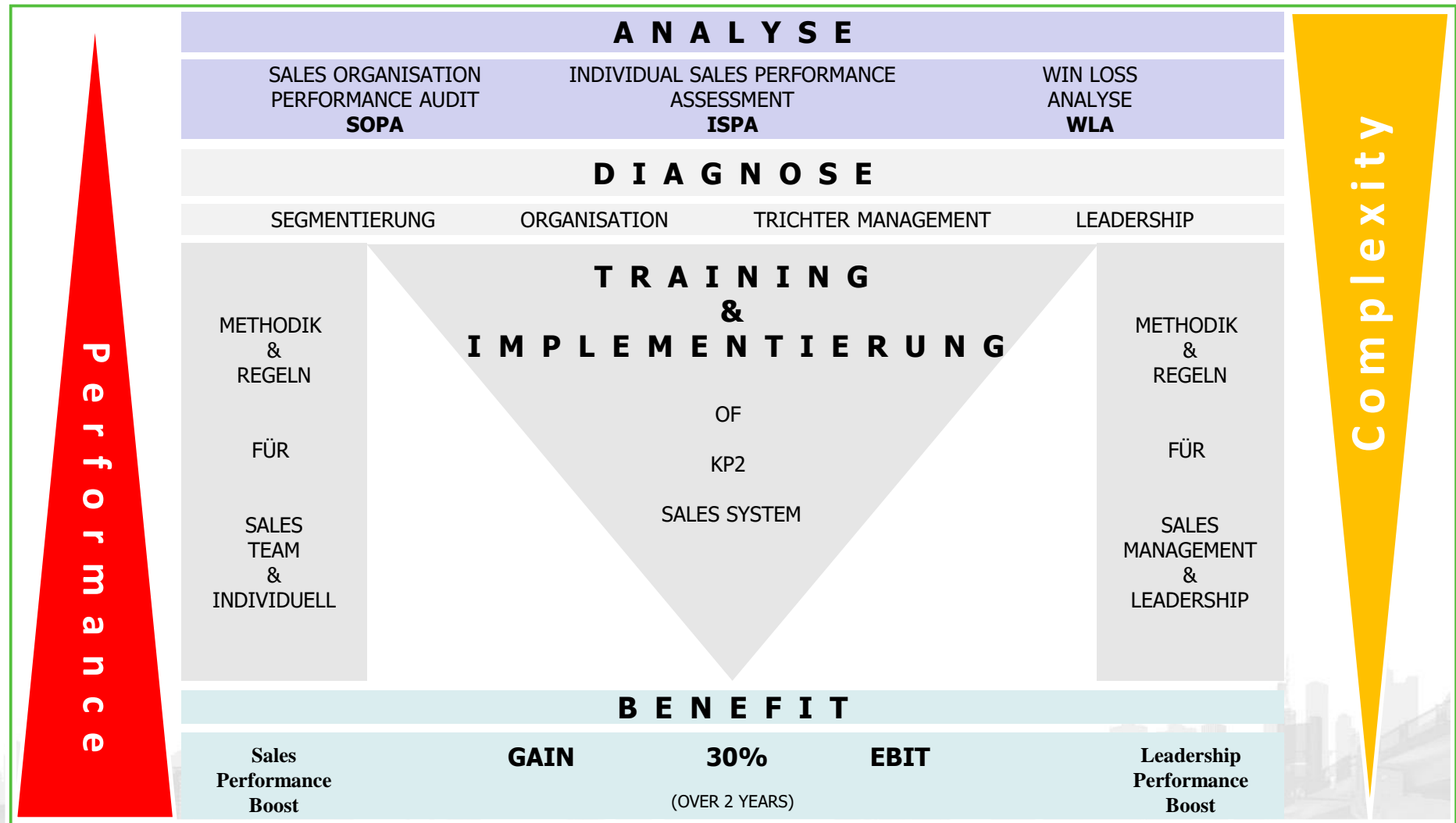


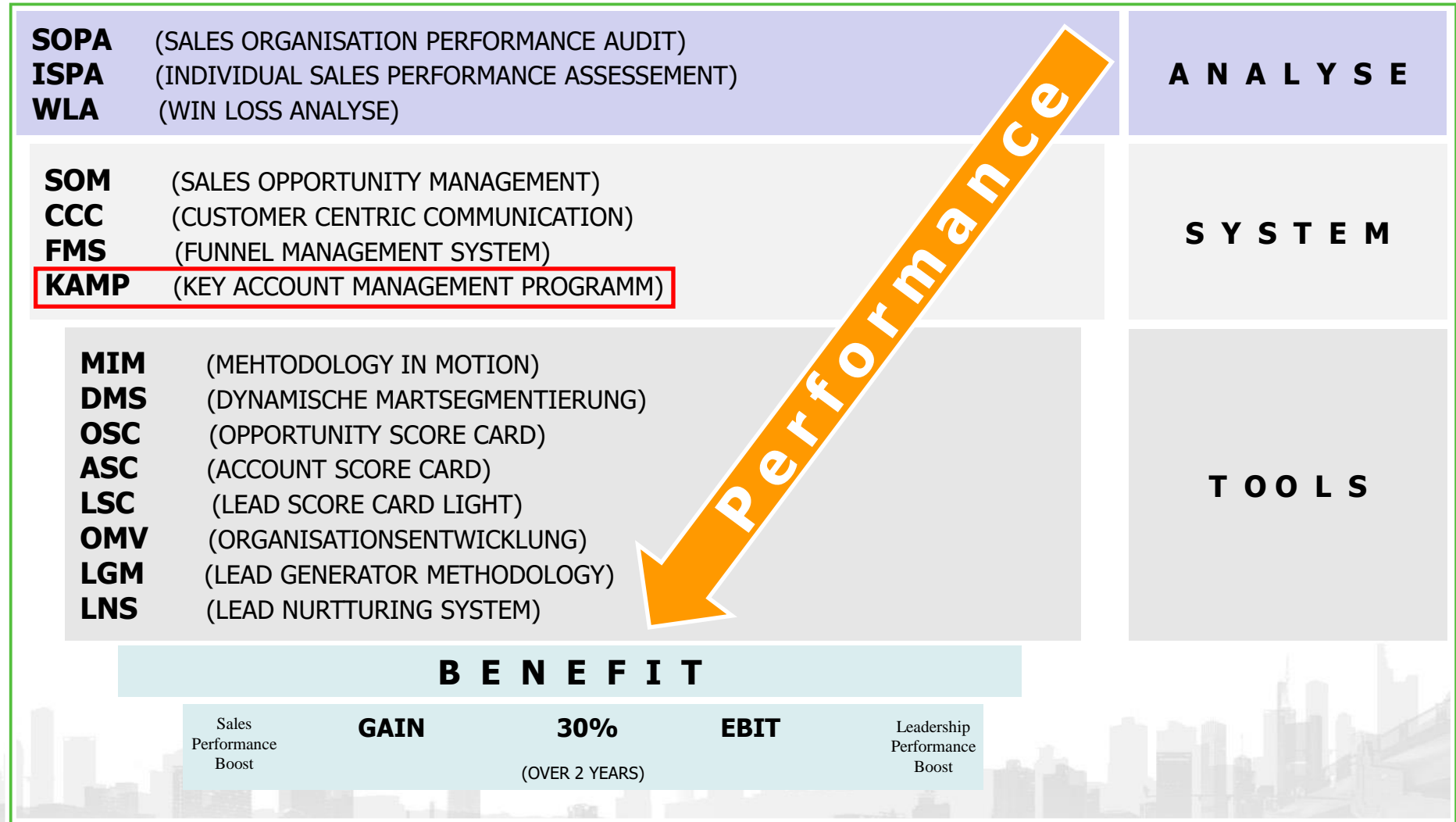
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

KEY ACCOUNT MANAGEMENT PROGRAMM

Neben Ihren Mitarbeitern sind Ihre Bestandskunden das wichtigste Anlagevermögen Ihres Unternehmens. Genau so sollten Sie diese auch behandeln, mit großer Sorgfalt.

Kennen Sie das maximal für Sie erreichbare Potential jeweils bei Ihren wichtigsten Kunden? Wie groß ist der Gap zum Ist-Umsatz? Wie maximieren Sie Ihren jeweiligen Umsatz? Haben Sie eine robuste Beziehung auf mehreren hierarchischen und cross-funktionalen Ebenen? Dient diese robuste Beziehung dazu, Ihre Marge beim jeweiligen Kunden zu optimieren? Kennen Sie die Roadmap Ihrer wichtigsten Kunden über die nächsten fünf Jahre?

Wenn Sie eine der obigen Fragen mit „Nein“ oder „Weiß es nicht (genau)“ beantworten müssen, dann ist unser KAMP für Sie genau das Richtige.

Wir definieren mit Ihnen das/die strategische(n) Feld(er) Ihres Kunden, stellen dazu dann das optimale Betreuungsteam zusammen, erarbeiten uns eine genaue Ist-Analyse und definieren anschließend die realistische Zielsetzung für die nächsten 1-2-4 Jahre. Auf dieser Basis erarbeiten wir eine zwingende Kundenstrategie, die in 12-24 Monaten zu messbaren Ergebnisverbesserungen führt.

KAMP ist kein Training, sondern ein Prozess, der in Zukunft, wenn einmal eingeführt, für Ihr Unternehmen unersetzlich sein wird. KAMP wird Ihre Kundenbeziehung auf ein völlig neues Level heben, die Loyalität und damit den Ertrag signifikant steigern. Testen Sie uns.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch auf dem Weg der Institutionalisierung des neuen Key-Account-Processes.

KEY ACCOUNT MANAGEMENT PROGRAMM

Wann?

- Wenn weder Umsatz noch Marge Ihrer wichtigsten Kunden optimiert sind (Share of Wallet).
- Wenn Sie eine labile Kundenbeziehung mit wenig Hierarchie oder Cross-Funktionen haben.
- Wenn Sie meist zu spät involviert werden.
- Wenn Sie wenig Ausblick in die Roadmap Ihrer wichtigsten Kunden haben.

Was tun wir?

- Definition der strategischen Felder des Kunden
- Definition des KAM-Teams
- Ist-Analyse
- Zielsetzung
- Strategie Erarbeitung und Umsetzung

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Höhere Kundenbindung
- Höherer Umsatz, bzw. Share of Wallet
- Höherer Ertrag, auch in %

Wie lange dauert es?

- Vorbereitung bis zur Zielsetzung: ca 3 Monate
- Strategieerarbeitung: ca 1 Monat
- Implementierung: 1-2-3 Jahre

Welche Kosten entstehen?

- Gesamtprogramm pro Kundenstrategie erstes Jahr: 35.000 Euro, Begleitung nach dem ersten Jahr, je nach Aufwand ca: 20.000 Euro

Wie hoch ist der ROI?

- Wie immer bei unseren Maßnahmen: nahezu unbegrenzt. EBIT-Steigerung bei KAM-Kunden 20-80%

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

