

BESTANDSKUNDENMANAGEMENT

NEUE AUFTRÄGE DURCH BESTANDSKUNDEN



remote Workshops,
2 Masterminds



max. 10 Vertriebs-
mitarbeiter



in 6 Wochen
zum Ergebnis

Dein Mehrwert

Dieses Produkt sagt ineffizienten Prozessen, fehlender Digitalisierung und verstaubten Bestandskundenlisten den Kampf an. Mithilfe eines CRM-Systems optimieren wir gemeinsam eure internen Vertriebsprozesse und schulen außerdem euer Vertriebsteam in Sachen Bestandskundenmanagement. Euer Ergebnis: endlich nutzt ihr euer gesamtes Vertriebspotential und gewinnt neue Aufträge mit Bestandskunden.



Optimierung
interner Prozesse

Schluss mit ineffizienten
Vertriebsprozessen. Wir bringen
euren Vertrieb auf Vordermann.



Neue Aufträge mit
Bestandskunden

Bestandskunden bieten unglaublich
viel Potential. Wir helfen euch, dieses
Potential auch zu nutzen.



Einführung eines
CRM-Systems

Mit einem CRM-System legen wir die
Grundlage für eine digitale
Infrastruktur in eurem Vertrieb.

Deine Garantie



Schulung aller MA
CRM System



digitale und effizientere
Vertriebsprozesse im CRM



Bestandskundengespräch
(Analyse- und
Qualifizierungsgespräch)



interne Einführung des
gewählten CRM-Systems
(Task Force)



Prozessschulung



Vertriebserfolge sichtbar
machen



Tracking des Dashboards



Durchführung von 5
Verkaufsgesprächen mit
Bestandskunden



qualifizierte Vertriebsmitarbeiter
für Bestandskundengewinnung

Dein Investment

1

Live Workshops &
Full Service Paket

23.000 Euro
(zzgl. UST und
Ad-Spend)*

2

Blended Learning &
Full Service Paket

16.100 (zzgl. UST und
Ad-Spend)*

3

Digital Learning
(ohne Betreuung)

6.900 Euro
(zzgl. UST und
Ad-Spend)*

ODER

4

Keine Zeit, es selbst zu machen?
Wir bieten dieses Produkt auch
als Agenturleistung an

Preis auf Anfrage



*bei der Auswahl des CRM Starter Pakets. Wenn größere Lösungen erforderlich werden, kann der Preis abweichen.

FEEDBACK UNSERER KUNDEN



Vor der Zusammenarbeit mit Daniel und Ashley haben wir uns hauptsächlich um das Bestandskundengeschäft gekümmert. Der Strukturwandel im Automobilbereich hat uns jedoch herausgefordert. Unsere Akquise war sehr schlank aufgestellt und wir waren nach außen hin wenig sichtbar. Die bisherige Vorgehensweise hat nicht gereicht, um neue Märkte zu erschließen.

Im gemeinsamen Prozess haben wir dann ein CRM-System eingeführt, in dem alle Vertriebsprozesse abgebildet wurden. Mithilfe eines Inbound-Marketing-Systems konnten wir außerdem selbst eine Landingpage und eine Emailkampagne aufziehen. Das hätten wir vor der Zusammenarbeit an Externe weitergeben müssen. Dank der Schulung haben wir also Inhouse-Kompetenz aufgebaut - zwei Mitarbeiter konnten sich sogar auf das Thema Business Development spezialisieren. Diese fokussieren sich nun auf die Erschließung neuer Märkte, um auch zukünftig die Auftragslage aufrecht zu erhalten.



STEFAN HEINZ

Geschäftsführer bei ATE Antriebstechnik
und Entwicklungs GmbH & Co.KG

WIR DIGITALISIEREN DEINEN VERTRIEB

Wie Dein Vertriebssteam mit Business-Intelligence-Lösungen neue Aufträge gewinnt

WARUM WIR DIE RICHTIGEN FÜR DEN JOB SIND

Wir sind selbst Geschäftsführer und kennen die Höhen und Tiefen des Unternehmertums. Es ist frustrierend, wenn man trotz guten Produkten keine Aufträge gewinnt. Das wollen wir ändern! Wir sind bereits 5 Jahre im Beratermarkt tätig und haben ein Herz für den Mittelstand. Als Digital Natives ist „digital“ unser Steckenpferd. Wir arbeiten im Unternehmen und mit unseren Kunden zu 100% remote. Du siehst: Wir reden nicht nur von Digitalisierung wir leben Sie!

ZUSAMMENARBEIT MIT KMU ENABLER



SCHNELL

In nur sechs Wochen bekommst die Einführung einer Business-Intelligence-Lösung und außerdem eine intensive Schulung Deines Vertriebssteams.



PRAXISNAH

Wir entwickeln keine theoretischen Ansätze, die nachher in einer Schublade verstauben. Wir bringen echte Ergebnisse durch eine direkte Impelementierung



DIGITAL

Unsere Workshops finden online statt. Das spart zum einen teure Reisekosten zum anderen wertvolle Zeit, die in die Umsetzung der Ergebnisse fließen kann.

WIE DU UNS ERREICHEN KANNST



Ashley J. Gibbons

T: +49 89 52352197

M: +49 151 229 825 72

E: a.gibbons@kmu-enabler.de

H: www.kmu-enabler.de



Daniel R. Walzer

T: +49 7562 6090420

M: +49 170 2036872

E: d.walzer@kmu-enabler.de

H: www.kmu-enabler.de