

Der digitale Vertriebserfolg

Wie Sie systematisch ihren Vertrieb aufbauen.

Kunde Consulting

Wie viel Kaltakquise betreiben Sie?

Keine

Jeden Tag



Keine Freude

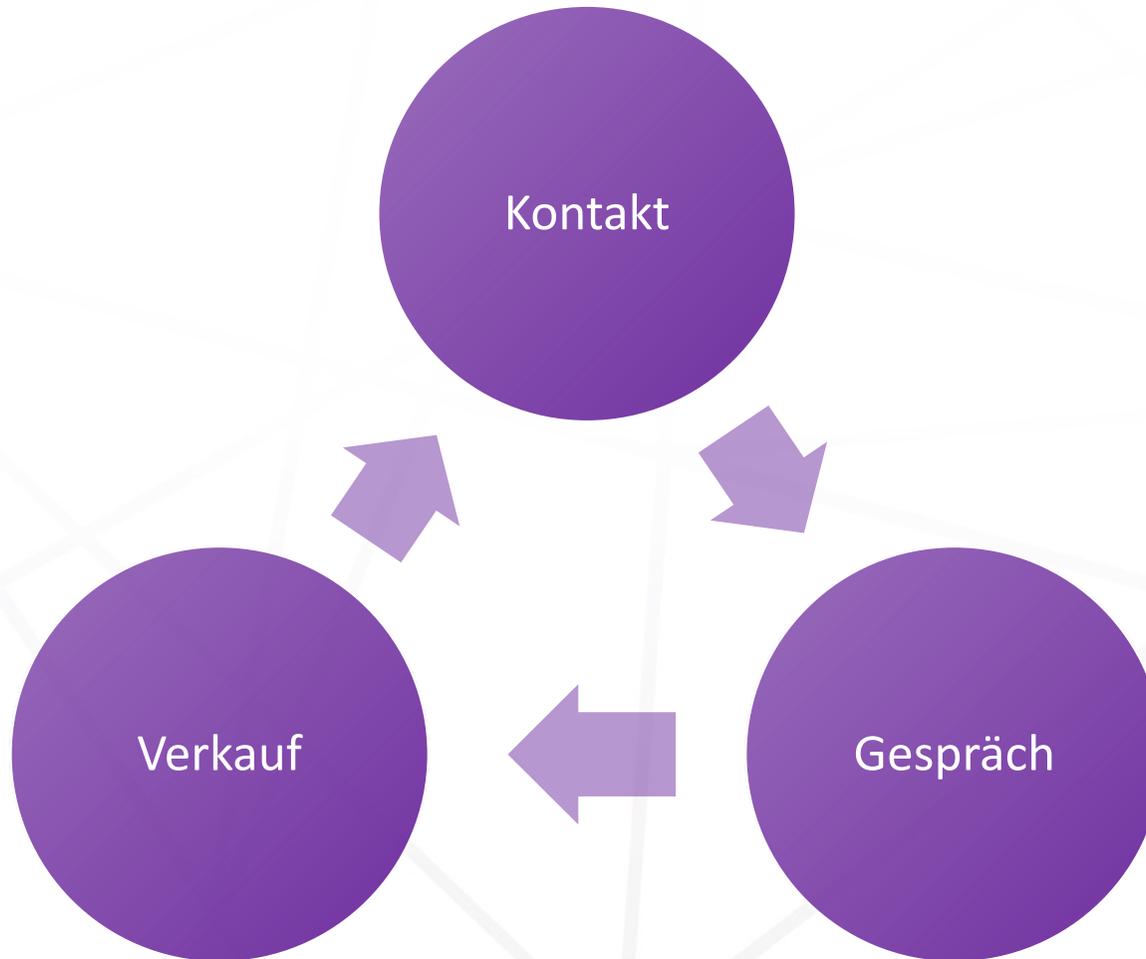
Viel Freude



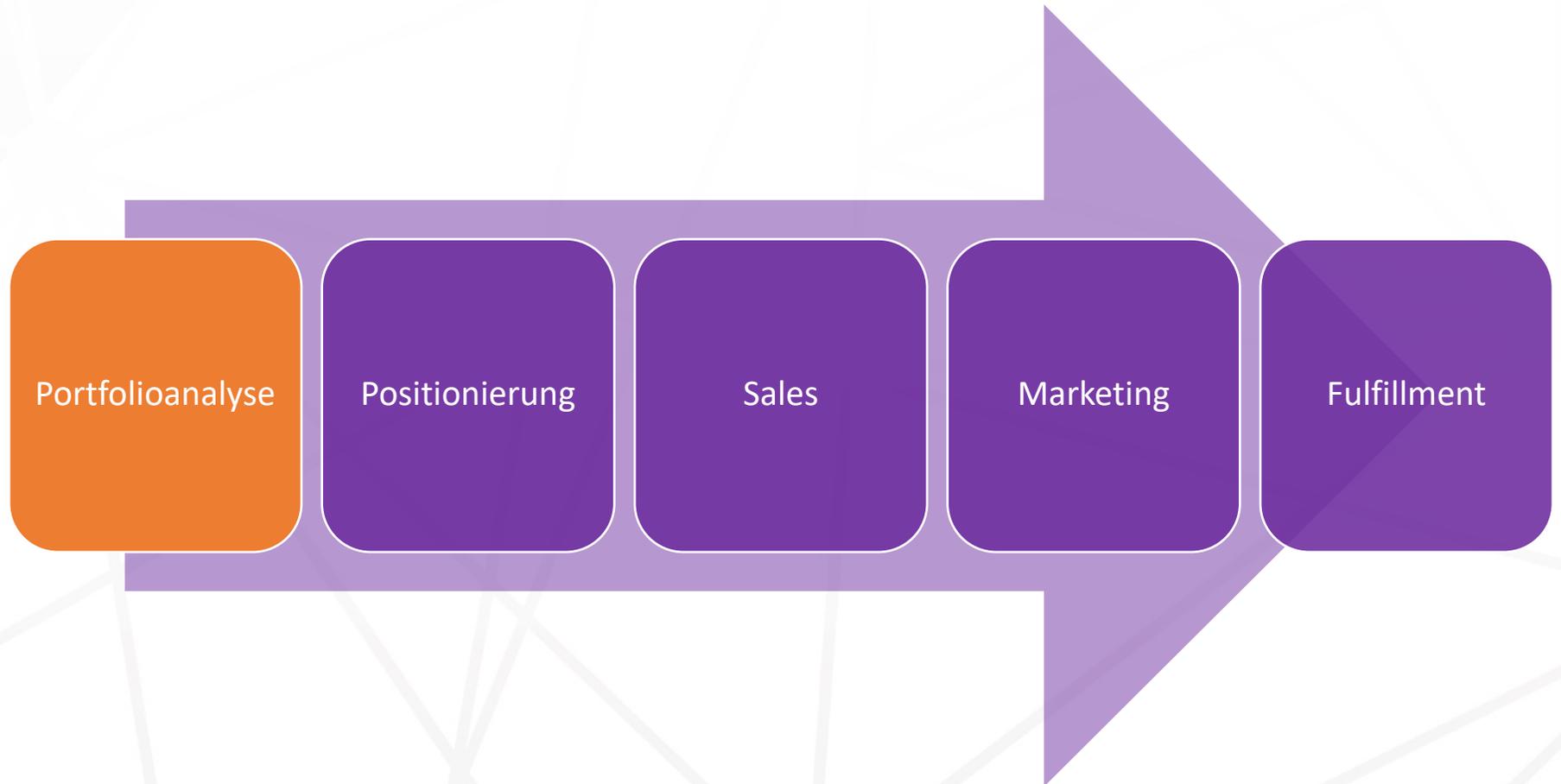
Der heilige Gral

- Menschen kommen intrinsisch auf Sie zu und wollen viel Geld für ihre Lösung ausgeben!
- Voraussetzung:
 - Sie lösen ein Problem.
 - Die Menschen, die das Problem haben, können herausfinden, dass es eine Lösung gibt.
 - Sie bieten eine Möglichkeit mit ihnen in Kontakt zu treten.
 - Sie können verkaufen!

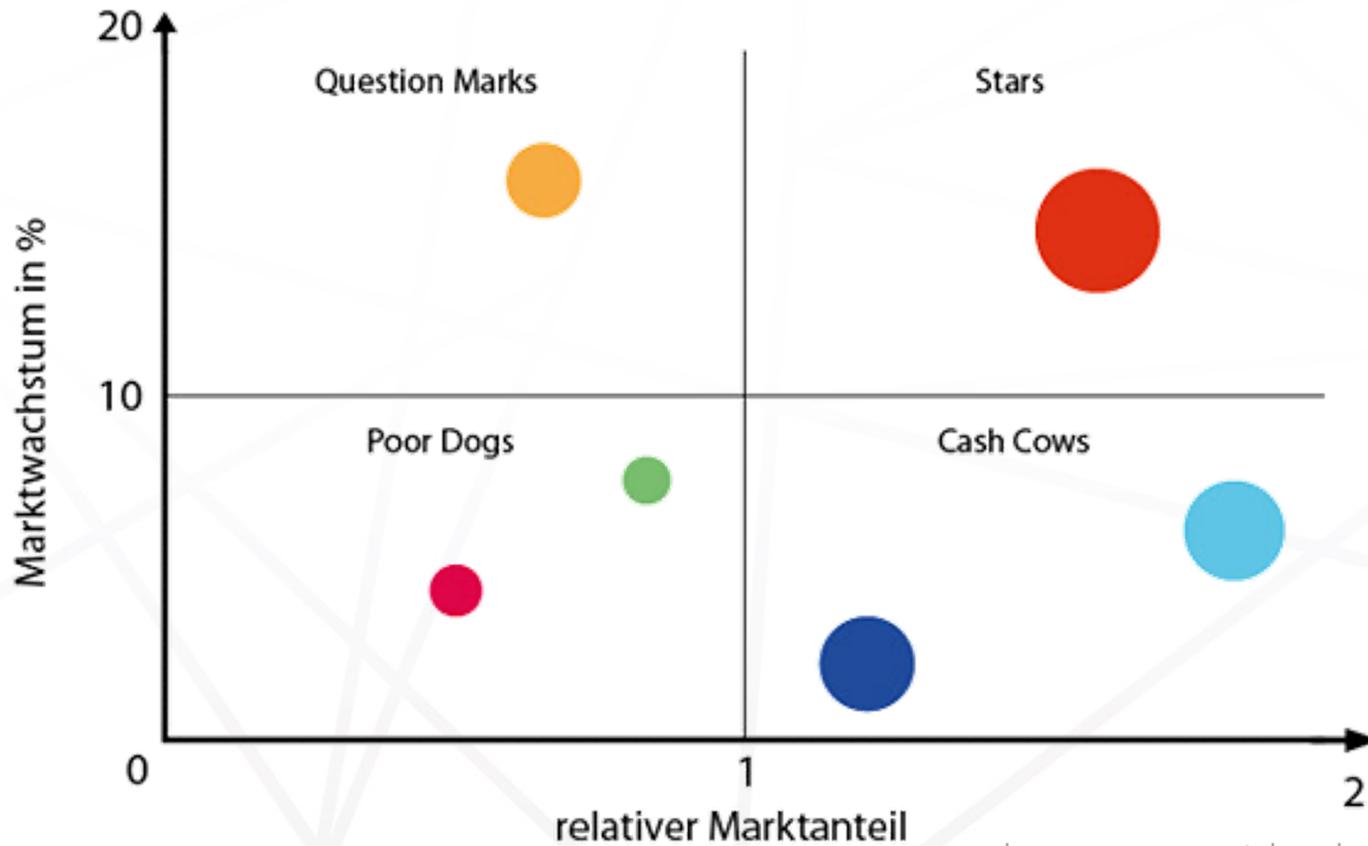
MVP Vertriebsserfolg



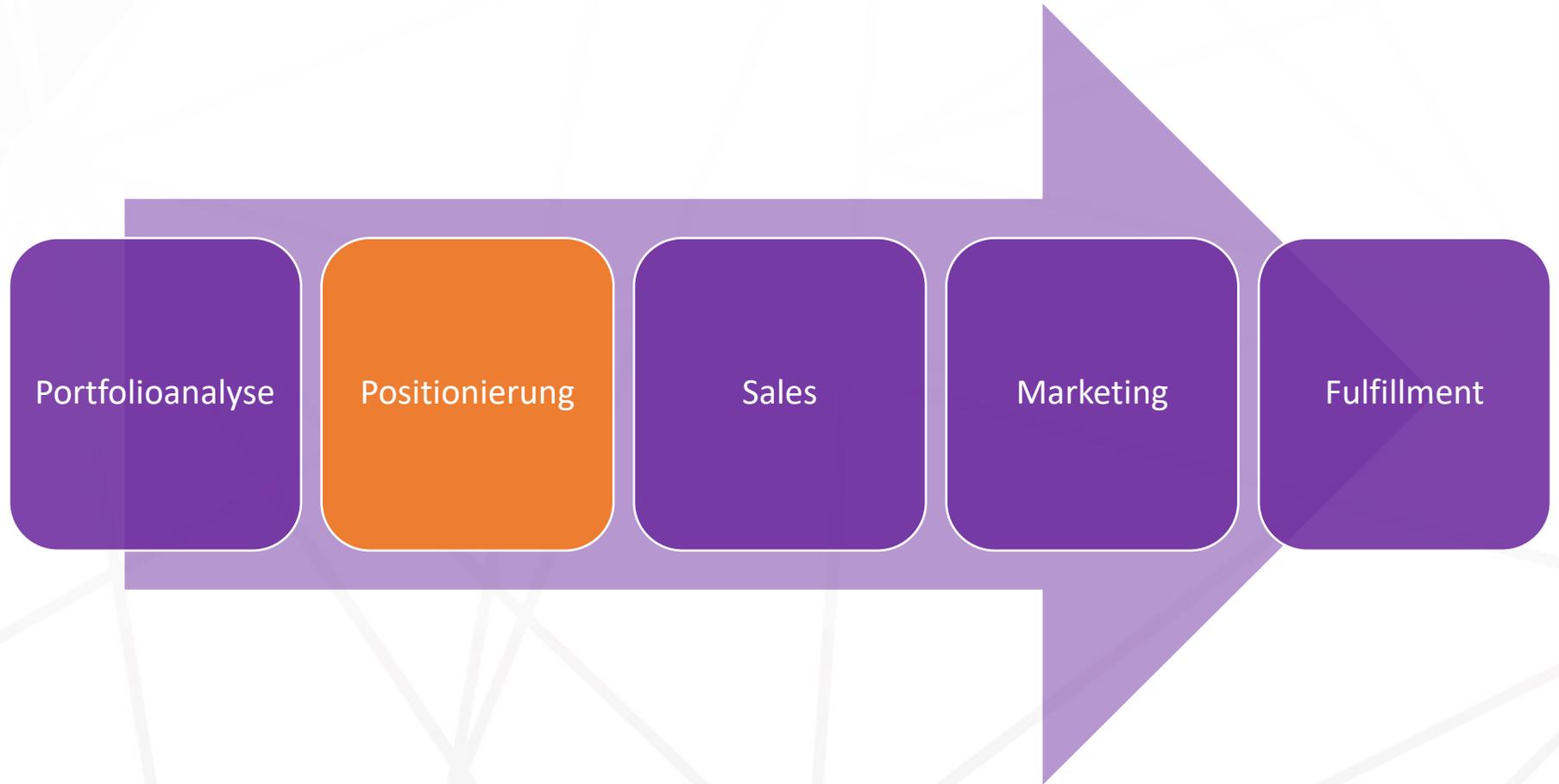
In 5 Schritten zum Vertriebserfolg



Portfolioanalyse



In 5 Schritten zum Vertriebsserfolg



Positionierung



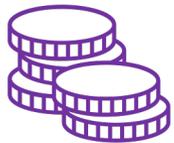
1. Dienstleistung

- Scharfschützenkonzept
- Marktdurchdringung
- Nischenstrategie



2. Zielgruppe

- Wo liegt das Meiste Potential?
- Wo haben Sie die Meisten Kunden?
- Was haben alle gemeinsam?



3. Preis

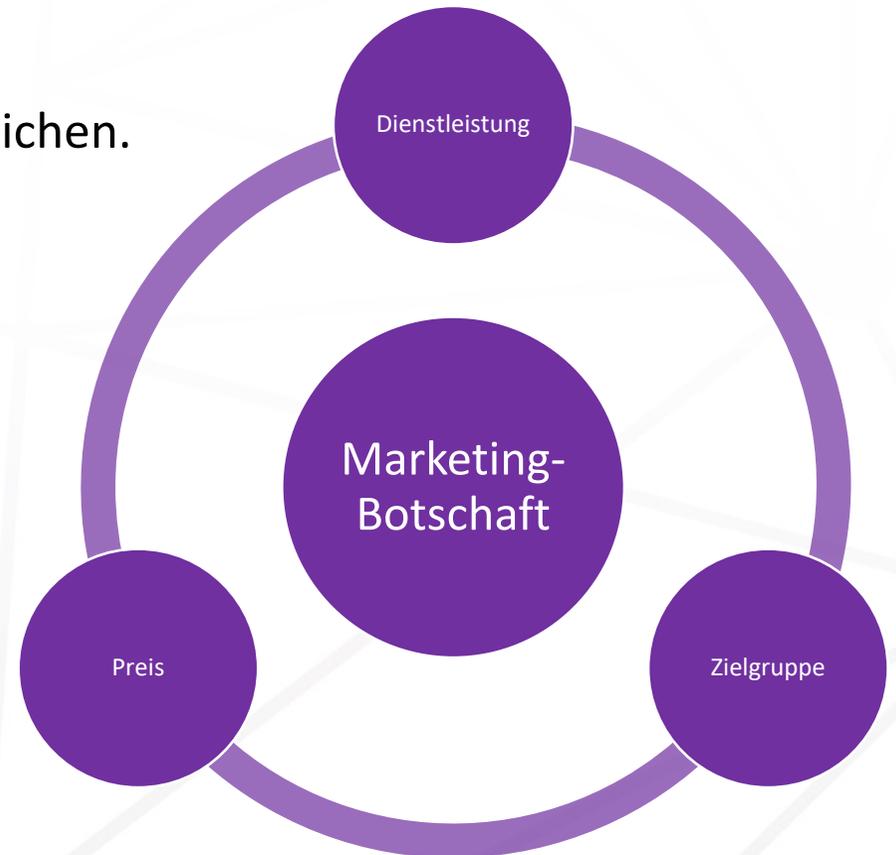
- Wie teuer ist Ihre Dienstleistung
- Wie lange dauert die Dienstleistung?

Positionierung

Formel für Ihre Marketing-Botschaft:

Wie Sie als [Zielgruppe Z] [in der Zeit T]

[ein Ergebnis X], ohne [den Schmerz S] erreichen.



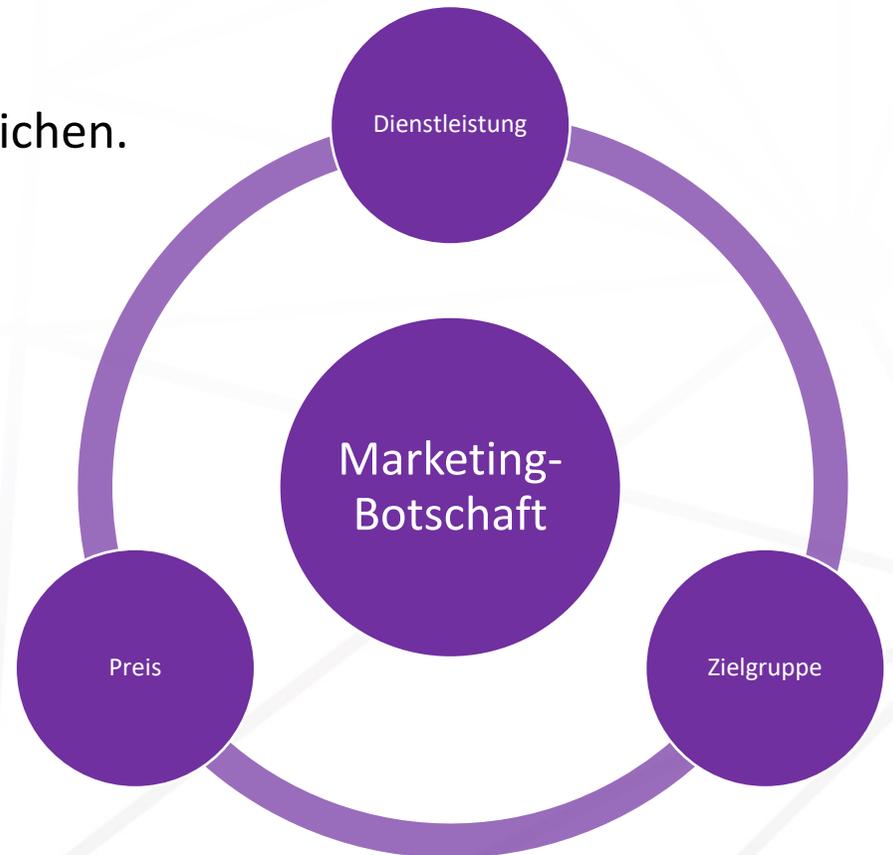
Positionierung

Formel für Ihre Marketing-Botschaft:

Wie Sie als [Zielgruppe Z] [in der Zeit T]
[ein Ergebnis X], ohne [den Schmerz S] erreichen.

Beispiel

Wie sie als Softwareunternehmen in 6
Monaten einen strukturierten
Vertriebsprozess aufbauen, ohne noch
mehr Geld sinnlos in Social Media zu
verbrennen.



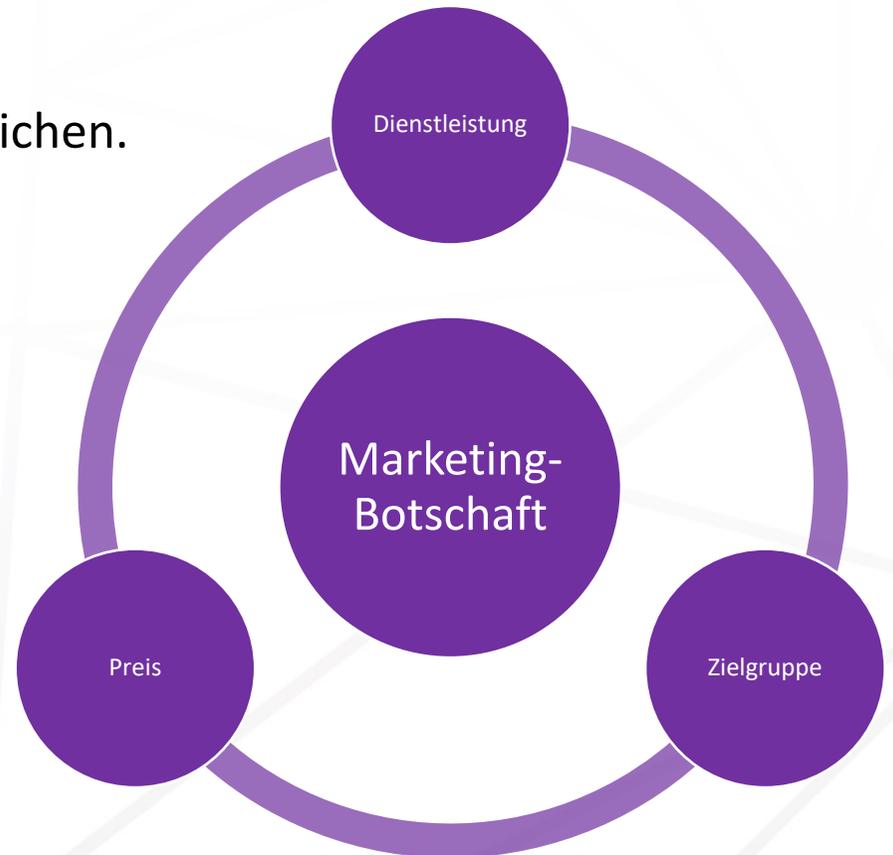
Positionierung

Formel für Ihre Marketing-Botschaft:

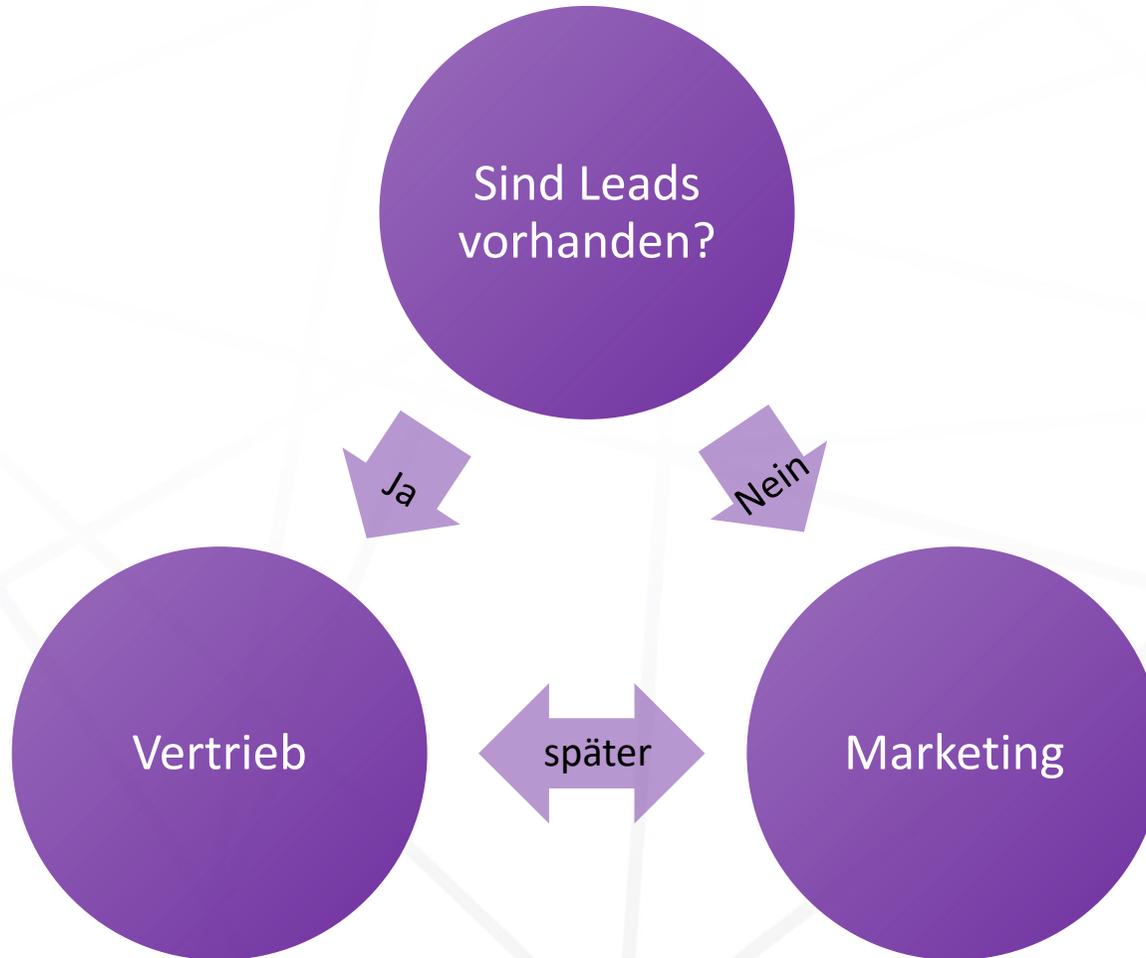
Wie Sie als [Zielgruppe Z] [in der Zeit T]
[ein Ergebnis X], ohne [den Schmerz S] erreichen.

Workshop 2 Minuten

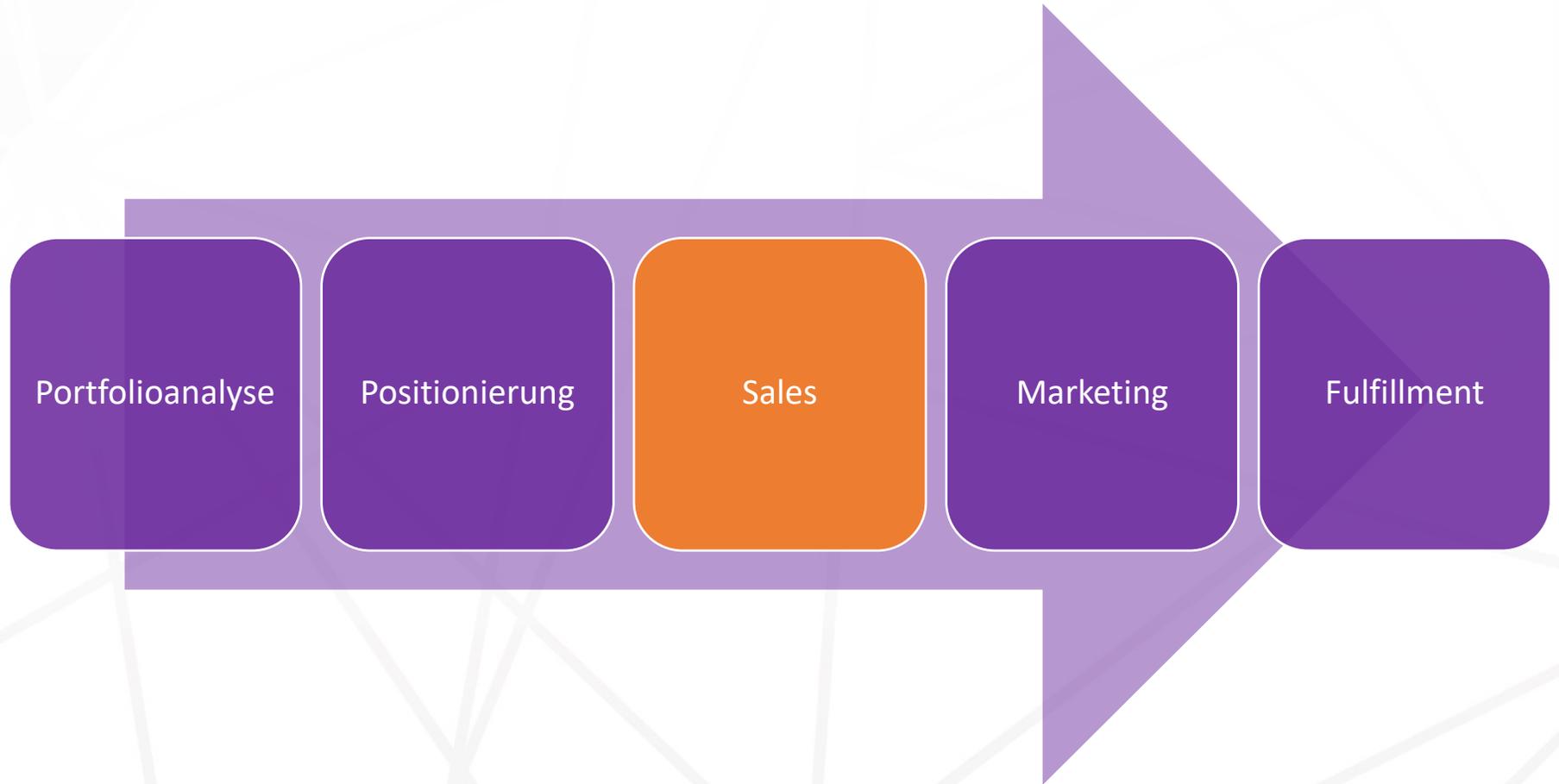
Bei [Firma F]
erhalten Sie als [Zielgruppe Z]
das [Ergebnis X]



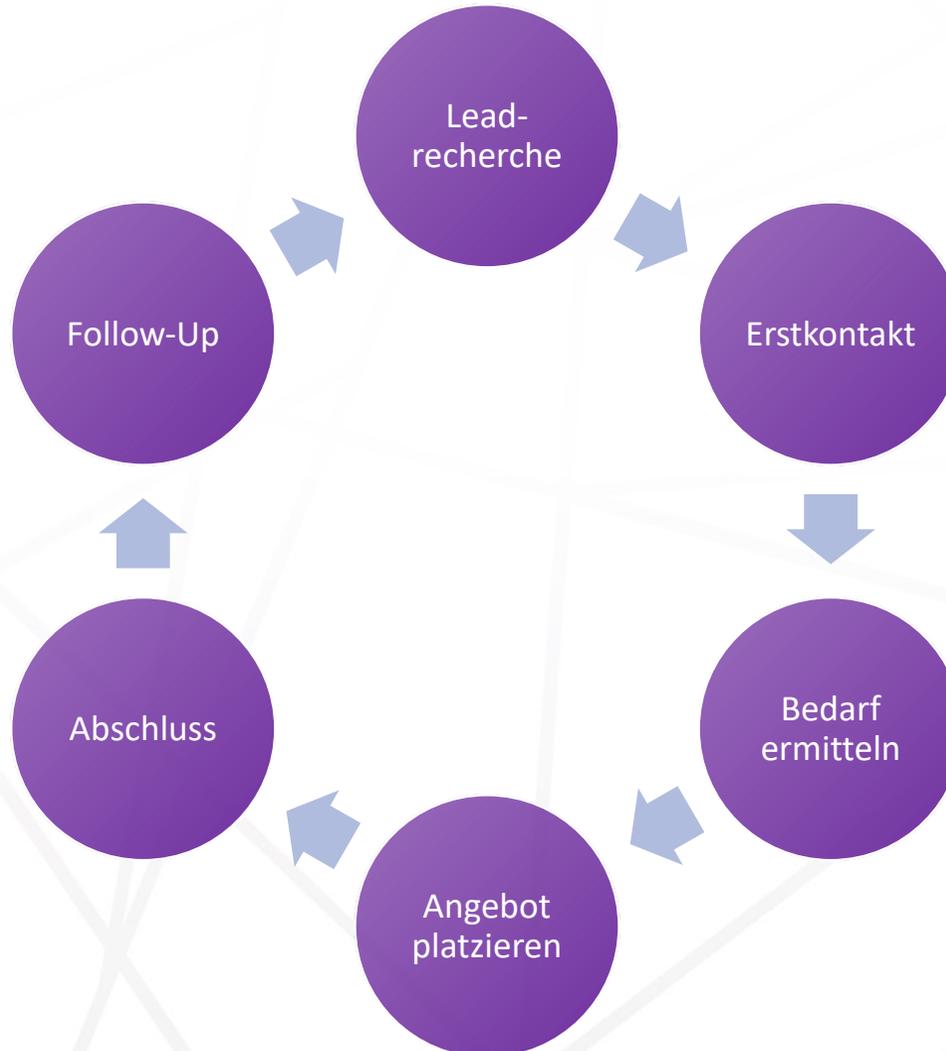
Was kommt jetzt?



In 5 Schritten zum Vertriebsserfolg

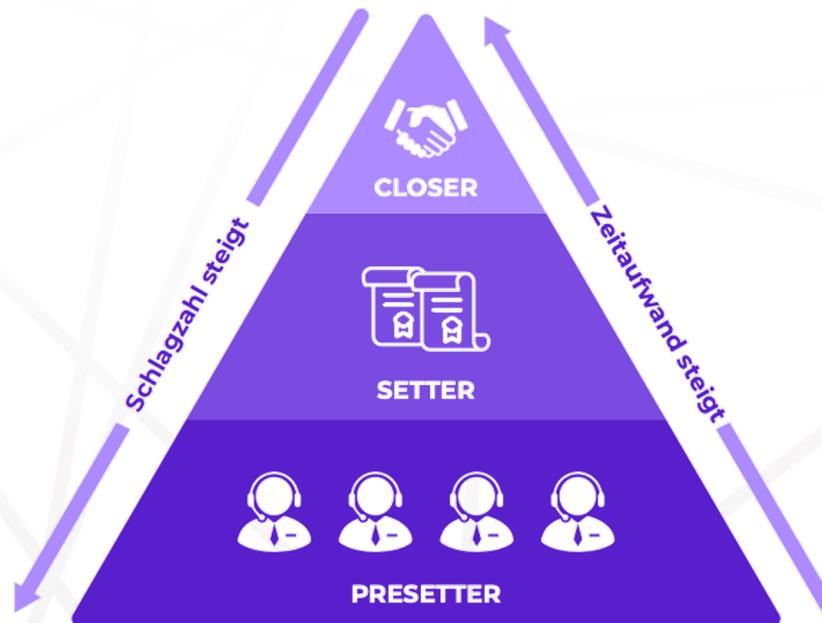


Klassische Aufgaben

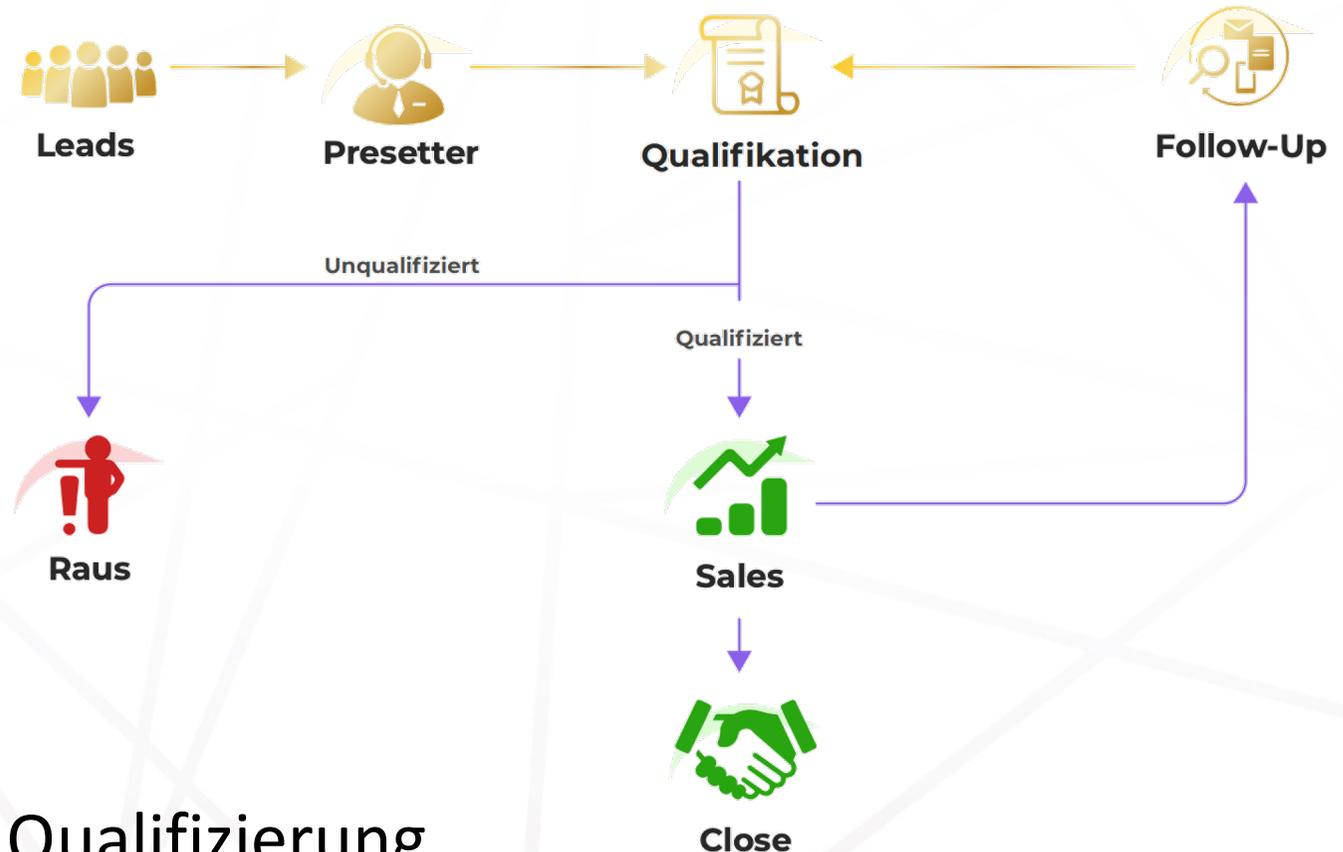


Setter-Closer-Prinzip

- Gut qualifiziert ist halb abgeschlossen
- Zeit der besten Vertriebler effektiv einsetzen

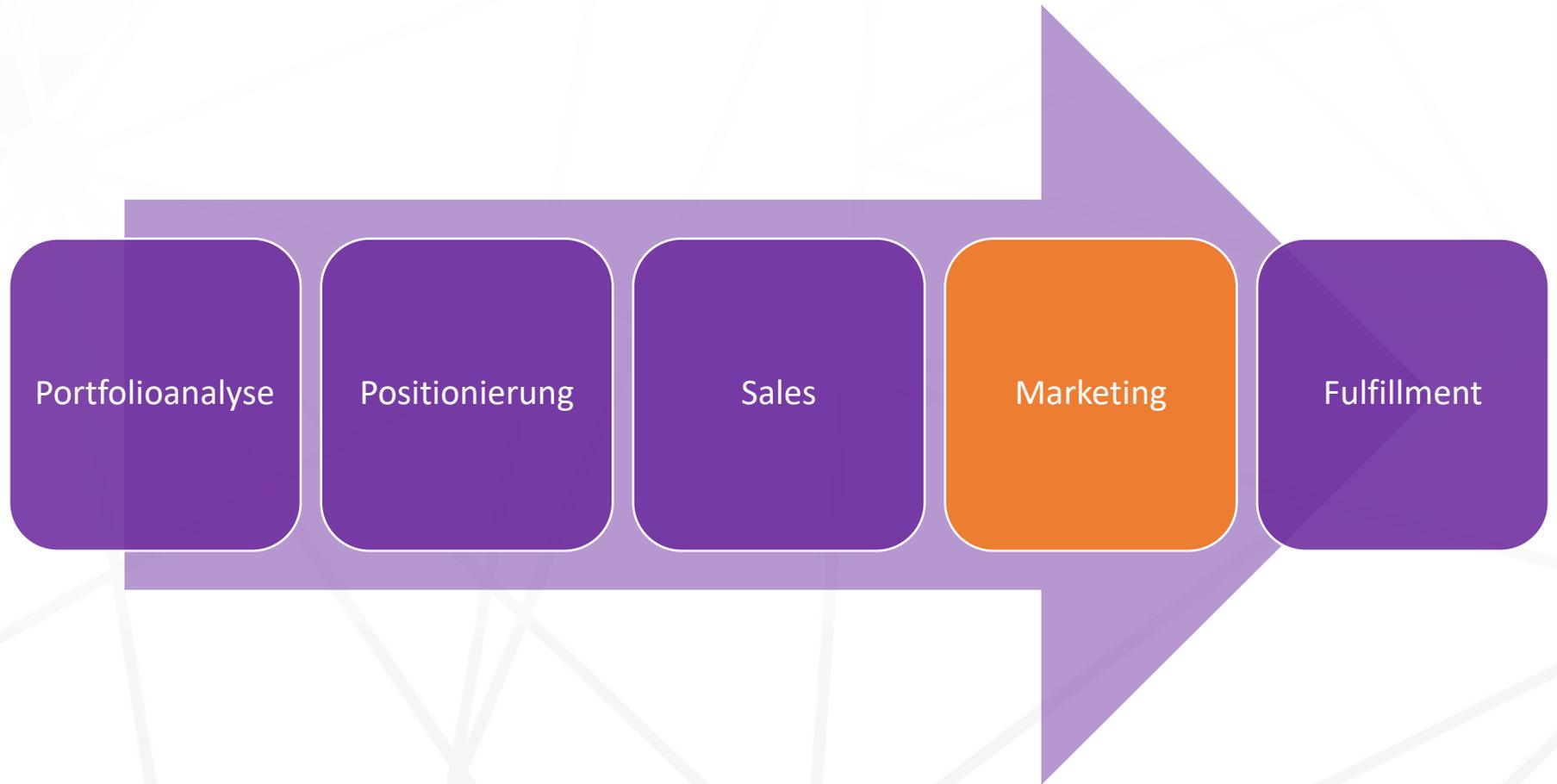


Sales Pipeline

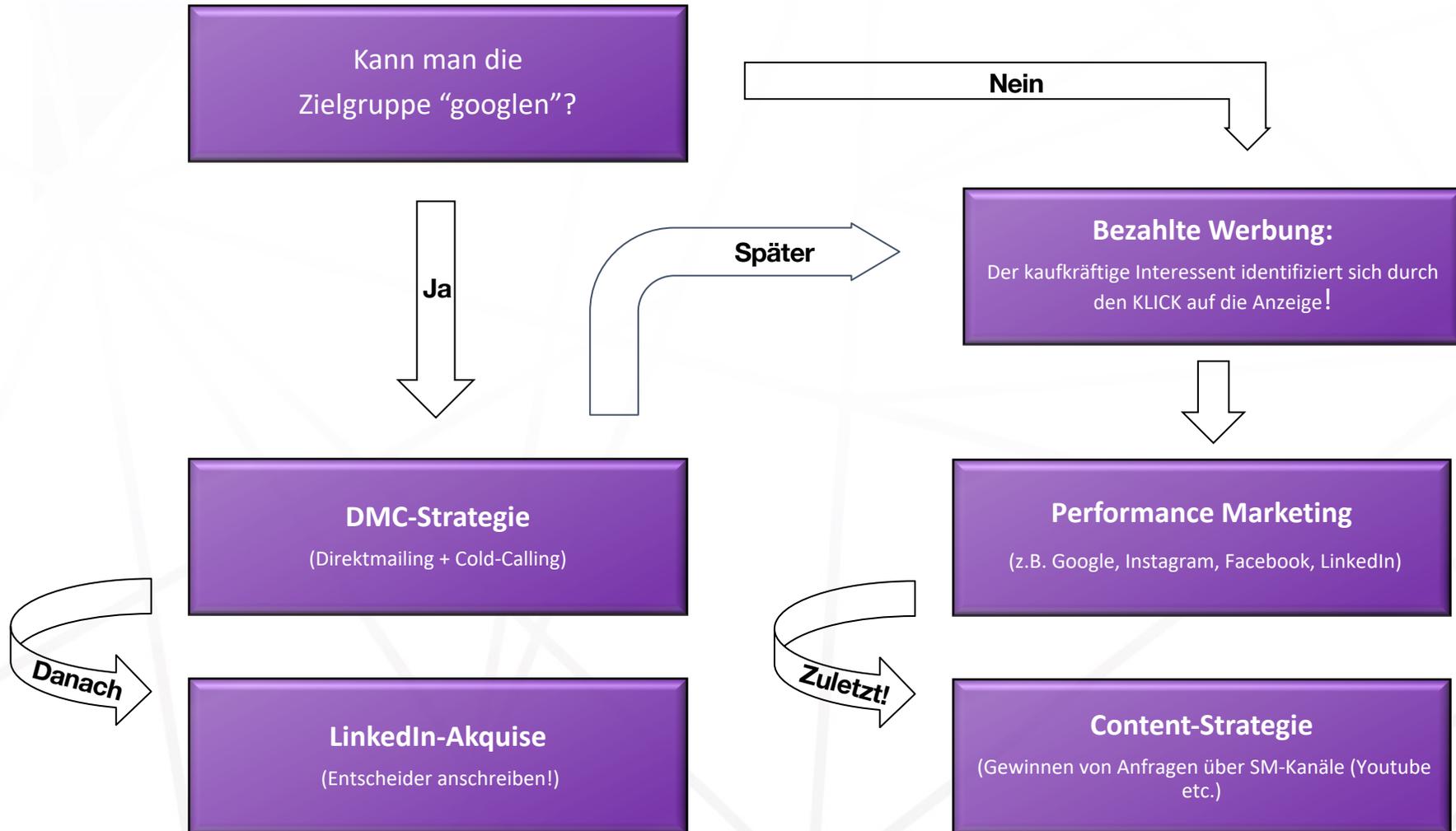


Je besser die Qualifizierung
desto höher die Sales-Quote

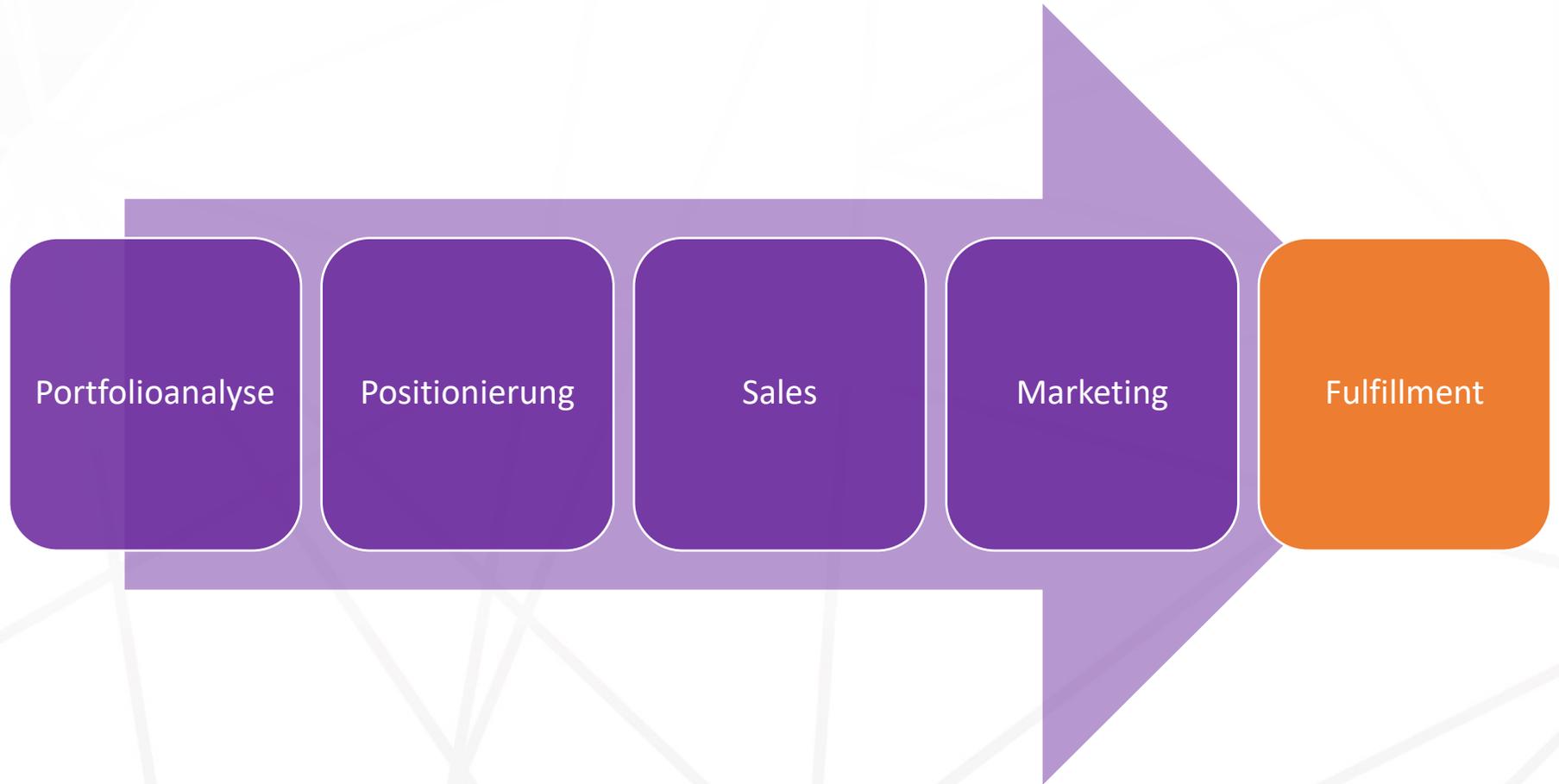
In 5 Schritten zum Vertriebsserfolg



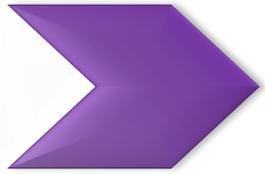
Wahl des richtigen Marketingkanals



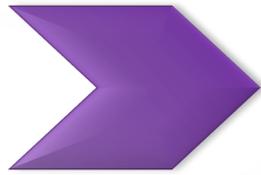
In 5 Schritten zum Vertriebsserfolg



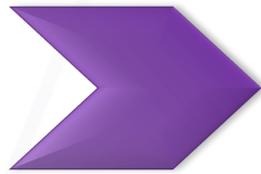
Fulfillment



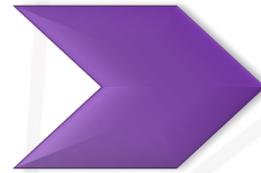
Standard



Prozesse



ermöglichen



Skalierung

Umsatzkiller #1

Tagesgeschäft!

Digitalisierung im Vertrieb - Tools

Vertrieb



Social Media Management



Automatisierung



Lassen Sie uns drüber sprechen!



Karow & Eisenreich Consulting GmbH & Co. KG
Neufeldtstr. 6
24118 Kiel

T: 0431 – 55680070

E: info@kunde.consulting

W: www.kunde.consulting