



Das EVA+System macht Vertriebsarbeit schneller, einfacher und effizienter

Das EVA+System entlastet die Vertriebsmitarbeiter/innen, weil es viele erfolgsentscheidende Aufgaben automatisch übernimmt. Der Innen- und Außendienst gewinnt dadurch Zeit und Motivation, die Vertriebs- und Geschäftsleitung bessere Zahlen. Umsatz, Gewinn und Rendite steigen.

Lernen Sie 100 % praxisnah, wie Sie Ihren Vertrieb mit Premium-Werkzeugen aus der Online- und Offlinewelt effizienter und zukunftssicher aufstellen.

10 Online- und Offline-Erfolgsfaktoren müssen ineinandergreifen, wenn Ihr Vertrieb beschleunigen und maximale Erfolge erzielen soll.

Sie profitieren von mehr als 25 Jahren Erfahrung.



Eckart Krüger

Zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V.

Mit dem EVA+System wird Ihr Vertrieb schneller und hat die Nase vorn im Wettbewerb

Viele Schritte im Vertriebs-Kreislauf lassen sich mit dem EVA+System automatisieren. Der Zeitaufwand sinkt, die Schnelligkeit nimmt zu.

Das bedeutet

- ... **für die Geschäftsleitung** nachhaltige Umsatzsteigerung und sinkende Vertriebskosten. Schnellere Zielerreichung und mehr Zukunftssicherheit. Quartals- und Jahresabschlüsse zeigen steigende Gewinne und Renditen.
- ... **für die Vertriebsleitung:** Mehr Leads und Verkaufs-Chancen pro Zeiteinheit. Schnelligkeit, Leistung und Effizienz im Team nehmen zu, die Umsätze wachsen nachhaltig. Zeitaufwand und Kosten pro Termin und Abschluss sinken.
- ... **für den Innen- und Außendienst:** Kunden- und Verkaufsgespräche werden leichter, einfacher und erfolgreicher. Motivation und Sicherheit im Kundenkontakt nehmen zu, auch am Telefon. Abschlussquote und Provisionen steigen.
- ... **für das Marketing** zusätzliche Marktinformationen und kostengünstige Leads, die Kundenbindung nimmt zu. Die Gefahr von Kundenverlusten wird minimiert. Die Kosten pro Lead und Abschluss sinken, der Kundenwert steigt.
- ... **für den Verantwortlichen von Innovationen:** Senkung von Zeitaufwand und Vertriebskosten pro Termin. „First to Market“: Mehr Geschwindigkeit in der Markteinführung durch das EVA+System.



EVA spart viel Zeit und macht Ihr Vertriebsteam schneller:

- Sie erkennt Interessenten-Leads rund um die Uhr
- Meldet Leads direkt an Vertriebsmitarbeiter:
- Der oder die Verantwortliche kann sofort aktiv werden und kontaktet zum richtigen Zeitpunkt:

■ Vorsprung durch innovative Technologie!

EVA+ ergänzt Ihr Vertriebsteam mit **exklusiven** Fähigkeiten

- EVA sendet relevante **1:1 E-Mails** zielgruppen-genau personalisiert zum richtigen Zeitpunkt. Das spart viel Zeit, vervielfacht gute Touchpoints in der Zielgruppe und stärkt die Kundenbindung
- EVA **analysiert** und erkennt Interessenten in **Echtzeit** und spart viele Leer-Telefonate
- **Exklusiv:** EVA gibt diese Leads sofort 1:1 an verantwortliche Mitarbeiter weiter. Mit Informationen zum Kunden. Das bedeutet: **Der Vertrieb kann die Interessenten genau zum richtigen Zeitpunkt ansprechen.** Das macht Kundenkontakte für Vertriebsmitarbeiter/innen einfach, schnell und zeitsparend. Und Ihr Vertrieb hat die Nase vorn!
- Durch diese Zusammenarbeit mit EVA gewinnen Vertriebsmitarbeiter/innen **viel Zeit, Motivation und Sicherheit** rund um die Kundentelefonate.
- EVA unterstützt das Team in 3 Phasen der Customer Journey: Nach Leadeingang den ersten **Abschluss** holen + mehr Umsatz durch **Cross-Selling + Betreuung** und **Reaktivierung** von Bestandskunden.

Mehr Vertriebs Erfolg und Effizienz mit dem EVA+System

In Zeiten von „Digitalem Tsunami“ und Hyper-Wettbewerb sichert nur die effiziente Kombination von **digitalen und analogen Vertriebs-Werkzeugen** gute schnelle Termine, nachhaltiges Wachstum und Zukunftssicherheit.

EVA zeigt den richtigen Zeitpunkt für Kundenkontakte

- EVA versendet relevante 1:1 E-Mails
- erkennt Interessenten in Echtzeit
- meldet Leads sofort an den Vertrieb

>>> Der Vertrieb kontaktiert passgenau!

EVA+ System
Einfach | schnell | zeitsparend

Ihr Wettbewerbsvorsprung:
EVA+ bereichert das Vertriebsteam um **exklusive** Fähigkeiten, Prozesse werden **stark beschleunigt**.

► EVA zeigt: Wer interessiert sich gerade jetzt für Ihr Angebot und sollte sofort angerufen werden?

EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“

Beispiel: EVA+ macht Terminvereinbarung einfacher, schneller, erfolgreicher

Das kann niemand außer EVA: Sie macht Interessenten rund um die Uhr 7/24 sichtbar und für Vertriebsmitarbeiter/innen leicht ansprechbar. Dafür sorgt die exklusive, seit 12 Jahren bewährte Premium-Technologie „Made in Germany“.

EVA sendet die Leads direkt aufs Handy der verantwortlichen Mitarbeiter.

Der Vertrieb wird schneller mit EVA und hat einen Wettbewerbsvorsprung:

Interessenten werden jetzt genau zum richtigen Zeitpunkt angerufen. Die Terminvereinbarung ist viel einfacher, **Zeitaufwand und Vertriebskosten pro Termin** und Abschluss sinken um bis zu 70 %.

Der Umsatz steigt, Kundenbindung und -Zufriedenheit nehmen zu.

Ohne EVA+System ist der Vertrieb langsamer, Verkaufs-Chancen gehen verloren.



Online + Offline = zeitsparende Vertriebsfolge

EVA+System für nachhaltige Vertriebsfolge und Zukunftssicherheit

Das EVA+System von Eckart Krüger zählt zu den erfolgreichsten Strategien im Vertrieb. Es beruht auf den Gesetzmäßigkeiten von Ursache und Wirkung aus den angewandten Wirtschafts- und Neuro-Wissenschaften, basiert auf mehr als **25 Jahren Praxiserfahrung** sowie den Erfahrungen aus mehr als ca. 750 Erfolgsfällen in den letzten 25 Jahren.

Wollen Sie mehr Infos? Unsere Kontaktdaten:

Mit dem EVA+System kombinieren Sie mehrere Kanäle zu einem zeitsparenden Erfolgssystem

Leads allein reichen nicht aus. Umsatzwachstum, Zeitaufwand und Vertriebskosten entscheiden sich oft am Telefon. **Praxisbeispiel:** Die Abschlussquote beträgt bei einem Unternehmen anfangs nur 1:10 (jeder zehnte schließt ab). Durch den bewährten **roten Leitfaden** steigt die Termin- und **Abschlussquote auf 1:3**. Das bedeutet: **60 % Zeit werden gespart** bei Terminvereinbarung und Abschluss. Die **Kosten pro Abschluss sinken**, die Motivation steigt.



Beratungs- und Verkaufs-Telefonate greifen mit den E-Mails von EVA+ ineinander und beschleunigen den Vertrieb wie mit einem Hybrid-Motor oder Turbo.

Terminvereinbarung und Verkauf am Telefon mit dem bewährten roten Faden

Kundentelefonate mit dem **roten Leitfaden** haben in den letzten 25 Jahren die Kundengewinnung in vielen tausend Fällen beschleunigt die Ergebnisse verbessert:

- **Schnelle einfache Terminvereinbarung** mit Erfolgsquoten bis über 90 %
- Erfolgreiche **Kaltakquise** mit minimalem Aufwand
- Den **Abschluss** holen am Telefon
- Mehr Umsatz durch **Cross-Selling** und Up-Selling
- Kontakte pflegen und Ziele erreichen

Mit dem EVA+System wird Akquise einfacher, schneller und effizienter:

- Zeitsparende Kundentelefonate durch Teamarbeit mit EVA
- Höhere Erfolgsquoten bei der Terminvereinbarung, weil nur vorinformierte Leads angerufen werden.
- Mehr Sicherheit und Souveränität am Telefon

■ Mit dem bewährten **roten Leitfaden** können alle 7 Schritte der Terminvereinbarungs- und Verkaufstelefonate schnell und einfach optimiert werden.

Kundenstimmen: www.akquise-werkzeuge.de/stimmen

Wie Sie Ihren Vertrieb schneller, erfolgreicher und zukunftssicher entwickeln können.

Digitalisierung, 1:1 E-Mails und Telefonate gehören zu den effektivsten aktuellen Vertriebs-Werkzeugen. Dennoch sind viele Vertriebsverantwortliche an dieser Stelle falsch oder gar nicht positioniert.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, das Wissensvakuum in diesem Bereich zu schließen. Dazu bieten wir praxisorientierte Webinare, Beratung am Telefon und Umsetzungs-Coaching an. Auf Wunsch mit Zertifikat.



Sie profitieren vom umfassenden Praxis-Wissen von Eckart Krüger. In Corona-Zeiten sind **Webinare plus individuelles Coaching** am Telefon sehr effizient und zeitsparend. Mehr:

Neue Chancen für Ihren Vertrieb

Für die verantwortlichen Führungskräfte und die Mitarbeiter/innen im Vertrieb eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten. **Ein Beispiel:** Der verantwortliche GmbH-Geschäftsführer (seit über 30 Jahren am Markt) ist begeistert über **durchschnittlich 20 % Umsatzwachstum p.a. in den letzten 5 Jahren**. EVA liefert aus seinen rund 5.000 Kunden- und Interessenten-Adressen **kontinuierlich frische Leads**, die zu Abschlüssen führen. Für die Betreuung von 950 Kunden und rund 2.700 Interessenten konnten mehr als **2.000 Arbeitsstunden und Kosten von mehr als 40.000 Euro pro Jahr gespart** werden. Gewinn und Einkommen der Beteiligten sind entsprechend stark gestiegen.

Das **Teamwork** ist auch für die Assistentin sehr hilfreich. Früher hasste Sie die vielen „Finger-wund-wählen-Telefonate“, die überwiegend mit einem „Nein!“ vom Kunden endeten. Sie sagt: **„Telefonieren macht wieder Spaß, weil die Kunden freundlicher sind!“** und berichtet über aufgeschlossene Gesprächspartner mit guter Stimmung. Das beschleunigt die Telefonate und motiviert sie.



Das EVA+System ergänzt Ihr Team mit exklusiven Fähigkeiten, Effizienz und Leistung nehmen zu

Wollen Sie das EVA+System prüfen?

In einem Telefonat von ca. 10 bis 15 Minuten Dauer klären wir gemeinsam, ob das EVA+System zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Aufgabenstellung passt.

Kontakt

Ein kurzer Anruf bei +49 6151 800 36 060 oder eine kurze E-Mail an krueger@akquise-werkzeuge.de zur Terminvereinbarung genügt.

Eckart Krüger

Er gilt als einer der profiliertesten Vertriebs-Experten im deutschsprachigen Raum. Seine Erfahrung macht ihn zu einer gefragten Anlaufstelle für Unternehmen, die neue und effizientere Wege im Vertrieb suchen.

Als Urheber des EVA+System ist er ein beliebter Berater, Vortragsredner und Coach zu Vertriebsthemen.

Schon 2003 wurde er zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V.



Kunden- und Anwender-Stimmen finden Sie unter www.akquise-werkzeuge.de/stimmen



Mehr als 25 Jahre Erfahrung als Vertriebsexperte, Berater und Coach

Nach seinem Studium an der TU Darmstadt war er 12 Jahre Vertriebsleiter und GmbH-Geschäftsführer. Seit 1995 Vertriebsberater, -Trainer und Coach, 2003 zertifiziert vom Q-Pool 100. Zur Unterstützung der Vertriebs-Mitarbeiter/innen im Innen- und Außendienst entwickelte er seit 2014 das EVA+System für mehr Vertriebs Erfolg und zeitsparende Vertriebsprozesse.

Eckart Krüger ist Autor in vielen Fachzeitschriften wie CallcenterProfi, Performance, Versicherungsmagazin, diversen E-Books und Blogs im Internet. Er ist einer der Autoren des „Marketing-Handbuch für Mittelständische Unternehmen“ aus dem Jahr 2001.

Vertriebsfolge und Effizienz durch Automatisierung mit dem EVA+System