

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

Viele Schritten 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 die Innovations-Verantwortlichen:** Senkung von Zeitaufwand und Vertriebskosten pro Termin. „First to Market“: Mehr Geschwindigkeit in der Markteinführung durch das EVA+System.



Das EVA+System ergänzt und entlastet das Vertriebsteam durch Automatisierung und tausendfach bewährte Leitfäden:

Vorsprung durch +Technologie und 25 Jahre Erfahrung!

Der Vertriebsgeschäftsführer:  
„EVA funktioniert, die Abschlussquote ist gestiegen!“



Detaillierte Informationen (PDF) zum EVA+System erhalten Sie kostenfrei und unverbindlich per E-Mail, wenn Sie uns eine kurze E-Mail senden oder anrufen. Unsere Kontaktdaten finden Sie hier:

Seite 2/5

### Ein Praxisbeispiel:

Der Unternehmer ist **seit 30 Jahren erfolgreich** am Markt aktiv, seit mehr als 10 Jahren mit seiner GmbH.

**Der Geschäftsführer** hat die Unternehmensstrategie optimiert und nutzt das EVA+System. Er ist begeistert über das Ergebnis: Durchschnittlich **19 % jährliches Umsatzwachstum in den letzten 5 Jahren**.

Der Vertrieb möchte auf seine digitale Assistenz EVA nicht mehr verzichten: **Sie betreut die Kunden automatisch mit hochwertigen 1:1 Emails**. Die bringen guten Rücklauf und keiner muss mehr dafür einen Finger krumm machen! EVA liefert zuverlässig aus Bestandskunden und Interessenten **kontinuierlich frische Leads**, die mit guter Quote zu Abschlüssen führen. Das Umsatzwachstum zeigt: Die **Kundenbindung** ist deutlich gewachsen.

Für die Betreuung von 950 Kunden und rund 2.700 Interessenten konnten in einem Team **mehr als 2.000 Arbeitsstunden und über 40.000 Euro Kosten pro Jahr eingespart** werden. Der Unternehmensgewinn und das Einkommen der Beteiligten sind entsprechend gestiegen.

**Für den Innendienst** ist das Teamwork mit EVA sehr hilfreich. Früher war der Zeitverlust durch die vielen kalten „Finger-wund-wählen-Telefonate“ verhasst, die meist mit einem „Nein!“ vom Kunden endeten.

**Jetzt hilft EVA** bei der Vorbereitung: Der Innendienst nutzt den bewährten **roten Faden** und sagt: „**Telefonieren macht wieder Spaß!**“ Mit aufgeschlossenen Gesprächspartnern sind Kundenkontakte viel einfacher.

## Kombinieren Sie mehrere Kanäle zu einem effizienten System für Umsatzwachstum und Kundenbindung

In Zeiten von „Digitalem Tsunami“ und Hyper-Wettbewerb sichert nur die effiziente Kombination von **digitalen und analogen Vertriebs-Werkzeugen** nachhaltiges Wachstum und Zukunftssicherheit. Das **EVA+System** spart Zeit und Vertriebskosten.



EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“

Sie kommuniziert selbständig und zuverlässig mit Kunden UND mit dem Team. Das spart viel Zeit und macht Teams leistungsfähiger und effizienter.

### ■ Vorsprung durch hochwertige Technologie!

### Die digitale Assistenz EVA ergänzt Ihr Vertriebsteam mit exklusiven Fähigkeiten

■ **EVA sendet** personalisierte 1:1 Emails zum richtigen **Zeitpunkt** mit relevanten **Inhalten** („Content“). Das vervielfacht gute **Touchpoints** in der Zielgruppe stärkt Kundenbindung und Umsätze durch

- automatische **Willkommens-E-Mails** für neue Interessenten und Leads
- **Service-E-mails** nach Policing
- **Cross-Selling** Angebote
- Geburtstags-E-mails
- **Digitale Jahresgespräche** per 1:1 Email
- Individuelle Spezial-Angebote
- Vor- und Nachbereitung von **Terminen**

■ **Exklusiv:** EVA erkennt Kunden-Interesse in Echtzeit und kann diese Leads 1:1 per E-Mail an verantwortliche Mitarbeiter melden. Das macht Kundenkontakte einfach, schnell und zeitsparend.

### ■ Weitere Informationen zu EVA auf Seite 5:

- Warum **1:1 Emails** hochwirksam sind
- EVA nutzt hochwertige deutsche **Technologie**
- Wie **EVA+Emails** das Team informieren



Detaillierte Informationen zu Technologie und Content erhalten Sie, wenn kurz anrufen oder eine E-Mail an uns senden. Kontaktdaten siehe unten.

### Terminvereinbarung am Telefon mit hoher Erfolgsquote

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

Die Terminvereinbarung mit dem **EVA+System** wird viel einfacher, Zeitaufwand und Vertriebskosten pro Termin und Abschluss können um bis zu 85 % sinken. Kundenbindung, Umsatz und Zufriedenheit nehmen zu.



Der tausendfach bewährte **rote Faden** unterstützt bestmögliche Erfolge im Zusammenspiel des Teams - seit 25 Jahren!

