

Geschäftsleitung | Vertrieb | Marketing |

- 1 Einfache Leadgewinnung:** Zeit sparen und Leadkosten senken durch intelligente Kooperationen
- 2 Leadmanagement:** höhere Abschlussquoten und Umsatzwachstum durch Technologie
- 3 Automatisierte Kundenbetreuung:** mehr relevante Kontakte, mehr Effizienz und Kundenbindung



Wo sind die Leads? EVA zeigt sie Ihnen!

EVA zeigt dem Vertrieb sofort, wer gerade „heiß“ auf Ihr Angebot ist. Diese innovative Technologie macht Leads und **Verkaufs-Chancen sichtbar**, die sonst verloren gehen würden: **Mehr Effizienz und Umsatzwachstum!**

EVA spart bis zu 85 % Zeit und Vertriebskosten, lästige Telefonate mit „Finger wund wählen“ entfallen.

Wollen Sie mehr Informationen?

Eine kurze E-Mail an eva@akquise-werkzeuge.de genügt oder gleich online ein kostenfreies Telefonat buchen: www.terminland.de/eckart.krueger

1 Einfache Leadgewinnung durch innovative Kooperationen

Wollen Sie Ihre Marktanteile ausbauen? Oder neue Branchen und Zielgruppen ansprechen? Brauchen Sie kontinuierlich gute Leads? EVA bringt Ihnen:

- **Leads zu niedrigen Kosten**, oft unter 50,- Euro
- **Ohne Zeitaufwand** für Ihren Vertrieb
- **Schnelle einfache Umsetzung** mit einfacher Anbindung an die CRM und den vorhandene Vertriebs-Prozesse.

Sie kennen Kooperationen von BionTech und Pfizer rund um den Covid-19-Impfstoff, von Coca-Cola und McDonald's und viele andere. Wir bieten Ihnen ein Kooperationsmodell mit bewährter Technologie:

- Neue Leads können schnell, zeitsparend und kostengünstig mit dem **EVA+System** in einer zeitgemäßen Kooperation gewonnen werden. Sie benötigen dafür
- **Knowhow:** Wie funktioniert das Zusammenspiel?
 - **Technologie:** Mit innovativer, seit vielen Jahren bewährte Software. Die realisiert relevante Kontakte einfacher, schneller und kostengünstiger.
 - **Content:** Sie bekommen Inhalte, die funktionieren.

EVA hat außergewöhnliche Fähigkeiten und steht auch für „Effiziente Vertriebs-Automation“.

2 Innovatives Leadmanagement bringt nachhaltiges Umsatzwachstum

Oft wird der richtige **Zeitpunkt** für den Start in Beratung und Verkaufsprozess verpasst. Hier hilft EVA durch Monitoring rund um die Uhr: Sie merkt, wann ein Lead „heiß“ ist und bereit für eine Beratung.

EVA meldet diese Interessenten sofort an die Vertriebs-Verantwortlichen. So kann der Vertrieb zum **richtigen Zeitpunkt** aktiv werden. Das spart Zeit und unnötige Telefonate, steigert **Effizienz** und **Umsatzwachstum**. EVA unterstützt automatisiert und zeitsparend den Vertrieb, damit keine Leads an den Wettbewerb verloren gehen.



Das **EVA+System** ergänzt Vertriebsteams um erfolgsentscheidende Fähigkeiten

EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“ und ist eine hochkompetente digitale Vertriebs-Assistenz

3 Automatisierte Kundenbetreuung macht den Vertrieb leichter und einfacher

EVA erzeugt kontinuierlich relevante Kontakte und stärkt die Kundenbindung. Lästige Nachfass-Telefonate mit „Finger wund wählen“ entfallen. Interessenten werden sichtbar und können zum richtigen Zeitpunkt angerufen werden.

Mit dem **EVA+System** werden Leadmanagement und Kundenbetreuung leichter, einfacher und effizienter.

Wollen Sie mehr Informationen?

Eine kurze E-Mail oder Anruf genügt:



Eckart Krüger ist Vertriebsexperte, Berater und Coach für Unternehmen, die neue und effiziente Wege im Vertrieb suchen.

Er hat mehr als 25 Jahre Erfahrung als Vertriebsberater und Coach, ist Autor vieler Fachbeiträge, Artikel und Blogs. 2003 wurde er zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e.V.