



## **Automatisierte Kundenbetreuung und Lead-Management sparen viel Zeit und erzielen nachhaltiges Umsatzwachstum**

Dieses Praxis-Beispiel zeigt Ihnen, wie ein Unternehmen im Vertrieb mehr als 1.700 Arbeitsstunden im Wert von mehr als 35.000 Euro pro Jahr einspart und nachhaltiges Umsatzwachstum erzielt.

Berater und Team profitieren von mehr als  
25 Jahren Erfahrung



**Eckart Krüger**

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

## Effizienter arbeiten mit neuen Leads und Bestandskunden



EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“

Automatisierte Kundenbetreuung und professionelles Lead-Management helfen Kundenberater und Innendienst bis zu 70 % Zeit sparen bei

- **Bestandskunden-Betreuung**
- **dem ersten Abschluss mit neuen Leads**
- **Abschlüssen mit alten Leads**

Zusammen mit dem „roten Faden“ für Telefonate ist EVA ein zeitsparendes Akquise-System. Kundenberater und Innendienst werden zeitlich stark entlastet. Zeitaufwand und Kosten pro Abschluss sinken. Umsatz, Gewinn und Rendite steigen.

Die **Kundenbindung** hat sich deutlich verbessert, das **Umsatzwachstum** beträgt circa 20 % pro Jahr. Der Umsatz wurde in 5 Jahren verdreifacht.

Vieles ist leichter und einfacher geworden, Die **Motivation** im Team hat deutlich zugenommen. Pro Jahr wurden mehr als 1.700 Stunden **Arbeitszeit eingespart** im Wert von circa 35.000,- Euro.

Der Geschäftsführer sagt:

„ **Wir haben jetzt ein rollierendes System vollautomatisierter E-Mails von EVA. Meine Abschlussquote ist gestiegen... Das wird der beste März aller Zeiten!**“

**Auch der Innendienst ist glücklich** über die Zusammenarbeit mit der digitalen Kollegin EVA. Vor allem, **weil keine ungeliebten Nachfass-Telefonate mehr geführt werden müssen**. Die wurden immer als „Finger-wund-wählen“ und Zeitfresser empfunden. Seit der Einführung des **EVA+System** haben alle mehr Zeit für Wesentliches, weil nur noch Interessenten angerufen werden:

„ **Telefonieren macht wieder Spaß!**“  
Assistentin Carmen

## Zahlen, Daten, Fakten

**EVA ist die digitale Assistenz mit außergewöhnlichen Fähigkeiten. Das EVA+System betreut Bestandskunden und Leads 100 % zuverlässig, Hand in Hand mit dem Vertriebsteam.**

EVA arbeitet rund um die Uhr, pro Jahr	365 Tage
Anzahl in diesem Beispiel betreute <b>Kunden</b> circa	800
Anzahl der <b>Interessenten</b> ca.	2.450
<b>Quote</b> von Kunden : Interessenten ca.	1 : 3
Von EVA versendete <b>E-Mails pro Jahr</b>	ca. 16.500
<b>Pro Kalendertag</b> versendete beratende E-Mails	ca. 45
E-Mail-Versand an <b>neue Leads</b> in 24 Monaten:	15 E-Mails
E-Mail-Versand pro Kunde in 12 Monaten	4,2 E-Mails

**Neue Verkaufs-Chancen** (Rücklauf aus den E-Mails) bekommt der Berater **von EVA gleichmäßig** über das gesamte Jahr verteilt, ähnlich wie Geburtstage.

**Exklusives Lead-Scoring** spart viel Zeit und Aufwand.

Nachhaltige **Umsatzsteigerung** pro Jahr

Die **Abschlussquote** wurde mehr als verdoppelt

Eingesparte **Arbeitszeit** pro Jahr: ca. 1.700 Std.

Eingesparte **Kosten** pro Jahr: € 35.000,-

**Zeitaufwand** für die Automatisierung: nahe null.

Der Vertrieb erhält Full-Service für das **EVA+System**

**ROI:** Die zusätzlichen Erträge übersteigen die Kosten für EVA um ein Vielfaches.

**Software, Hosting, Service:** 100 % Made in Germany

Einfache Anbindung an CRM, Berater-Software usw.

Anwender dieser Software in Deutschland > 2.000

► **Auch innovative Produkte und Dienstleistungen** werden mit dem EVA+System leichter, schneller und zeitsparender eingeführt und vermarktet werden..

Alle Zahlen sind skalierbar.

**Haben Sie Fragen?**

Die beantworten wir gerne per Telefon oder E-Mail:

## Auf einer Seite:

### Effizienter arbeiten mit Bestandskunden und frischen Leads ..... 2

- Zahlen, Daten, Fakten

### Welchen Nutzen bringt EVA dem Berater-Team? ..... 4

- Geschäftsleitung
- Kundenberater und Außendienst
- Innendienst und Assistenz
- Bestandskunden und Leads
- IT-Verantwortliche

## I. Das Unternehmen Seite 5

- Der Vertrieb startet durch
- Ergebnisse
- Ziele und Strategie ..... 6
- ROI
- Zwei automatisierte Kreisläufe
- Beispiele für automatisierte Problem-Lösungen
- Ergebnisse

## II. Erfolgreiches Leadmanagement 7

- Ein graues Quadrat steht für eine E-Mail von EVA
- 50 neue Leads pro Monat
- Automatische Übergabe an CRM und EVA+System
- Tag null: Leadeingang
- Tag 1: EVA sendet die erste beratende E-Mail
- ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ Bis Tag 730 nach Leadeingang: Vertrauensaufbau durch 15 beratende E-Mails
- ■ Geburtstage und andere Triggerdaten
- E-Mail-Versand jederzeit stoppen
- Abschluss startet automatisch nächsten Kreislauf
- Auch Kundentelefonate werden mit EVA einfacher, erfolgreicher und zeitsparender

## III. Kundenbetreuung automatisiert 8

- Automatische Kundenbetreuung und Cross-Selling
- Abschlussdatum startet Cross-Selling E-Mails
  - ■ Virtuelle Jahresgespräche mit EVA
  - ■ Follow-Up E-Mails bringen Umsatz
  - Exklusives **Monitoring** rund um die Uhr
  - Verkaufs-Chancen und Kundenbindung durch **beratende E-Mails**
  - EVA ist 100 % kompatibel mit jeder CRM
  - Hoher ROI, Kostenteilung ist möglich
  - Vorsprung durch Technologie:** Newsletter / EVA im 5-Punkte-Vergleich

## IV. EVA im Leistungs-Vergleich 9

- Im Vergleich: 0,2 % ./ 6,0 % Rücklauf**
- Newsletter und „Finger-wund-wählen“ bringt wenig
- Mit welcher Software wurde verglichen? Unter anderem mit CleverReach, GetResponse, Klick-Tipp, Lead-Motor, Mailchimp, Mailresponder, Newsletter2go, phpList, Quentn, rapidmail
- Telefonate sind auch keine Lösung
- Beratende E-Mails von EVA bringen Zeitgewinn und viele zusätzliche Verkaufs-Chancen
- Ergebnis: 50 bis 60 Interessenten pro 1.000** versendete E-Mails von EVA.  
**Exklusives Scoring** spart viel Zeit.

## V. Akquise-Telefonate 10

- Erfolg am Telefon: Der rote Faden zum Kunden
- Terminvereinbarung und Verkauf am Telefon
- Berater, Assistenz und EVA arbeiten Hand in Hand
- Webinare und Coaching

## VI. Stimmen zu Training + Coaching 11

- Was sagen Anwender?

## VII. Zur Person 12

- Mehr als 25 Jahre Erfahrung als Vertriebsexperte, Berater und Coach
- Neue Chancen für den Vertrieb
- Autor in Fachzeitschriften und Blogs
- Leistungen

### Kontakt und weitere Informationen:

Eckart Krüger  
 Telefon +49 6151 800 36 060  
 E-Mail: [krueger@akquise-werkzeuge.de](mailto:krueger@akquise-werkzeuge.de)

Kostenfreien Telefontermin sofort online buchen auf [www.terminland.de/eckart.krueger](http://www.terminland.de/eckart.krueger)

## Welchen Nutzen bringt EVA dem Berater-Team?



EVA ergänzt und entlastet Kundenberater und Innendienst

### ■ Geschäftsleitung

Nachhaltiges Umsatzwachstum von durchschnittlich 20 % pro Jahr und sinkende Kosten pro Lead und Abschluss. In diesem Team konnten mehr als 2.000 Arbeitsstunden pro Jahr im Wert von mehr als 40.000 Euro eingespart werden. Die Kundenbindung ist deutlich gestiegen, das bringt nachhaltig mehr Umsatz, Gewinn und Rendite.

### ■ Kundenberater und Außendienst

Kundenberater bekommen mehr Verkaufs-Chancen pro Zeiteinheit. Sozusagen auf dem Silbertablett präsentiert: in der CRM oder direkt aufs Handy. Das bedeutet für Berater und Team: höhere Leistung und mehr Umsatz mit weniger Aufwand. Der Zeitaufwand pro Termin und Abschluss sinkt deutlich, Abschlussquote Umsätze steigen nachhaltig.

### ■ Assistenz und Innendienst

Kundenkontakte und Telefonate fallen leichter. Sie werden einfacher und erfolgreicher, weil nur noch interessierte Personen angerufen werden. Das können Bestandskunden oder neue Leads sein. Kundentelefonate machen mehr Spaß, Motivation, Sicherheit und Gelassenheit nehmen zu.

### ■ Bestandskunden und Leads

Unerwünschte Kaltanrufe entfallen ersatzlos. Viele Leads wollen nicht sofort abschließen. Auch viele Bestandskunden wollen lieber erst per E-Mail informiert statt angerufen werden. Beratende E-Mails mit relevanten Informationen werden positiv wahrgenommen und führen zu positiven Reaktionen.

Wer keine E-Mails mehr erhalten möchte, kann sich vom Verteiler mit einem Mausklick abmelden.

Es ist viel angenehmer für alle Beteiligten, wenn Kunden und Interessenten **zum richtigen Zeitpunkt** angerufen werden. Kundenberater und Innendienst finden dann offene Ohren vor. Vertriebs-Assistentin Carmen sagt:

*„Telefonieren macht wieder Spaß, weil die Kunden aufgeschlossen und freundlich sind!“*

### ■ IT-Verantwortliche

Das **EVA+System** unterstützt bestehende Prozesse durch sein schlankes und flexibles System. Die Implementierung ist einfach, die Übergabe der Daten an/von CRM und Branchensoftware ist fehlerfrei und reibungslos. Der deutsche Support reagiert schnell, wenn er (selten) gebraucht wird. Software, Hosting, Support sind 100 % Made in Germany.

### ■ Kontakt und Information

In einem ersten Telefonat bekommen Sie einen Überblick über die Möglichkeiten des **EVA+System** für Ihr Unternehmen. Gerne beantworten wir alle Fragen.

Vereinbaren Sie einen kostenfreien Telefontermin:

**Eckart Krüger**

Telefon +49 6151 800 36 060

E-Mail: [krueger@akquise-werkzeuge.de](mailto:krueger@akquise-werkzeuge.de)

Oder kostenfreien **Telefontermin sofort online** buchen auf [www.terminland.de/eckart.krueger](http://www.terminland.de/eckart.krueger)

► Das komplette PDF-Dokument mit allen Details auf 12 Seiten können Sie telefonisch oder per E-Mail anfordern:

