



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

Dieses Praxis-Beispiel zeigt Ihnen, wie ein Vermittler mit seinem Team mehr als 1.700 Arbeitsstunden (über 35.000 Euro) pro Jahr einspart und nachhaltiges Umsatzwachstum erzielt.

Vermittler 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 Bestandskunden und frischen Leads



Automatisierte Kundenbetreuung und professionelles Lead-Management helfen Vermittler und Team bis zu 70 % Zeit sparen

- **Automatisierte Bestandskunden-Betreuung**
- **Abschlüssen mit neuen Leads**
- **Abschlüssen mit alten Leads**, die schon mehrere Jahre alt sein können.

Zusammen mit dem „roten Faden“ für Telefonate ist es ein zeitsparendes effizientes Akquise-System. Berater, Innendienst und Assistenz werden zeitlich stark entlastet. Zeitaufwand und Kosten pro Abschluss sinken, Gewinne und Einkommen steigen.

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

Weil vieles leichter und einfacher geworden ist, hat die **Motivation** im Team und beim Vermittler deutlich zugenommen. Pro Jahr wurden mehr als 1.700 Stunden **Arbeitszeit eingespart** im Wert von über 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!**“

Die Assistentin ist glücklich über die Zusammenarbeit mit der digitalen Kollegin EVA. Vor allem, **weil sie keine ungeliebten Nachfass-Telefonate mehr führen muss**. Die hat sie immer als „Fingerwund-wählen“ und Zeitfresser empfunden. Seit der Einführung des **EVA+System** hat sie mehr Zeit für Wichtiges, weil sie nur interessierte Personen anruft. Sie sagt:

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

Zahlen, Daten, Fakten

Leistungsstarke digitale Assistenz mit außergewöhnlichen Fähigkeiten. Das EVA+System betreut Bestandskunden und Leads 100 % zuverlässig, Hand in Hand mit dem Vermittler-Team.

EVA arbeitet 7/24 rund um die Uhr, pro Jahr 365 Tage
Anzahl der automatisiert betreuten **Kunden** circa 800
Anzahl der **Interessenten** ca. 2.450
Quote von Kunden : Interessenten ca. 1 : 3
Von EVA versendete **E-Mails pro Jahr** ca. 16.500
Pro Kalendertag versendete beratende E-Mails ca. 45
E-Mail-Versand an **neue Leads** im ersten Jahr: 11 E-Mails
E-Mail-Versand pro Kunde in 12 Monaten 4,2 E-Mails

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

Exklusives Scoring priorisiert die Leads und spart Zeit.

Nachhaltige Umsatzsteigerung pro Jahr ca. 20 %
Die Abschlussquote wurde mehr als verdoppelt

Eingesparte **Arbeitszeit** pro Jahr: Stunden ca. 1.700
Eingesparte **Kosten** pro Jahr: mehr als € 35.000,-

Zeitaufwand für die Automatisierung: nahe null Stunden
Der Vermittler erhält Full-Service für das **EVA+System**

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

Software, Hosting, Service: 100 % Made in Germany
Einfache Anbindung an CRM, Vermittler-Software usw.
Anwender dieser Software in Deutschland > 2.000

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

Haben Sie Fragen?

Dann nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.
Das ist kostenfrei und unverbindlich für Sie.

Auf einer Seite:

Effizienter arbeiten mit Bestandskunden und frischen Leads 2

- Zahlen, Daten, Fakten

Welchen Nutzen hat EVA dem Vermittler-Team gebracht? 4

- Geschäftsleitung
- Vermittler und Berater
- Assistenz und Innendienst
- Bestandskunden und Leads
- IT-Verantwortliche

I. Das Unternehmen Seite 5

- Ein Vermittler startet durch
- Ergebnisse
- Ziele und Strategie 6
- ROI
- Zwei automatisierte Kreisläufe
- Beispiele für automatisierte Problem-Lösungen
- Ergebnisse

II. Erfolgreiches Leadmanagement 7

- Erklärung: ein Quadrat steht für eine E-Mail
- Leadeingang und Übergabe an EVA+System
- Tag null: Erste Willkommens-E-Mail
- Tag 1: EVA sendet die erste beratende E-Mail
- ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ Tag 3 bis Tag 365 nach
Leadeingang: Vertrauensaufbau durch weitere
9 beratende E-Mails
- ■ Geburtstags-E-Mail und andere Trigger
- Auch Kundentelefonate werden mit EVA einfacher,
effizienter und erfolgreicher
- Erfolgreicher Abschluss

III. Kundenbetreuung automatisiert 8

- Betreuung der Bestandskunden auf Autopilot
- Abschlussdatum startet Cross-Selling E-Mails
 - ■ Virtuelle Jahresgespräche mit EVA
 - ■ Follow-Up E-Mails bringen Umsatz
 - Exklusives Monitoring 7/24
 - Verkaufschancen und Kundenbindung durch
beratende 1:1 E-Mails
 - EVA ist 100 % kompatibel mit jeder CRM
 - Ergebnis: ROI und Kostensenkung

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 Verkaufschancen
- 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 vielen Fachzeitschriften und Blogs
- Leistungen

Kontakt und weitere Informationen:

Eckart Krüger
 Telefon +49 6151 800 36 060
 E-Mail: krueger@akquise-werkzeuge.de

Kostenfreien Telefontermin sofort online buchen
 auf www.terminland.de/eckart.krueger

Welchen Nutzen bringt EVA dem Vermittler-Team?



EVA ergänzt und entlastet Vermittler und Team

■ 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.

■ Vermittler und Berater

Der Vermittler bekommt mehr Verkaufs-Chancen pro Zeiteinheit. Sozusagen auf dem Silbertablett direkt in der CRM präsentiert. Das bedeutet für sein Team: höhere Leistung und mehr Umsatz mit weniger Aufwand. Der Zeitaufwand pro Termin und Abschluss ist deutlich gesunken, seine Abschlussquote und die Provisionsumsätze steigen kontinuierlich.

■ Assistenz und Innendienst

Kundenkontakte und Telefonate fallen leichter, 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 und Interessenten wollen nicht sofort abschließen. Und viele Kunden wollen lieber per E-Mail informiert als angerufen werden. Beratende E-Mails mit relevanten Informationen werden positiv wahrgenommen und führen zu positiven Reaktionen.

Wer keine E-Mails will, kann sich vom Verteiler mit einem Mausklick abmelden.

Es ist viel angenehmer für alle Beteiligten, wenn Kunden und Interessenten vom Vermittlerteam zum **richtigen Zeitpunkt** angerufen werden. Die Anrufer finden offene Ohren und sagen: „Telefonieren macht wieder Spaß, weil die Kunden aufgeschlossen und freundlich sind!“

Zufriedenheit, Kundenbindung, und -Treue haben deutlich zugenommen.

■ IT-Verantwortliche

Das **EVA+System** unterstützt bestehende Prozesse. Es ist ein schlankes und flexibles System, das nahtlos in die bestehende Software-Infrastruktur integriert wird. Die technische Implementierung ist einfach, die Übergabe der Daten von der CRM an EVA funktioniert reibungslos und fehlerfrei. Der deutsche Support reagiert schnell, wenn er (selten) gebraucht wird.

■ Kontakt und Information

In einem ersten Telefonat bekommen Sie einen Überblick über die Möglichkeiten des EVA+System in Bezug auf Ihr Unternehmen und Ihre Aufgabenstellung.

Gerne zeigen beantworten wir alle Fragen. Vereinbaren Sie einen kostenfreien Telefontermin oder senden Sie uns eine kurze E-Mail.

Eckart Krüger

Telefon +49 6151 800 36 060

E-Mail: krueger@akquise-werkzeuge.de

Kostenfreien **Telefontermin** sofort online buchen unter www.terminland.de/eckart.krueger

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

