



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

Dieses Praxis-Beispiel zeigt Ihnen, wie ein Unternehmen nachhaltiges Umsatzwachstum erzielt, mehr als 1.700 Arbeitsstunden pro Jahr einspart und den Wert seines Unternehmens vervielfacht.

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 85 % 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 werden 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

Die Zahlen aus diesem Praxisbeispiel: Ein Beispiel für die leistungsstarke digitale Assistenz EVA mit außergewöhnlichen Fähigkeiten. Das EVA+System betreut Bestandskunden und Leads 100 % zuverlässig und zeitsparend, Hand in Hand mit dem Team.

EVA arbeitet rund um die Uhr, pro Jahr	365 Tage
Anzahl in diesem Beispiel betreute 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

► **An jedem Tag von EVA automatisch versendete individuelle E-Mails: durchschnittlich 45**

E-Mail-Versand an **neue Leads** in 24 Monaten: 15 E-Mails

EVA versendet die E-Mails gleichmäßig über das Jahr verteilt. Deshalb bekommen Berater und Team die **Verkaufs-Chancen** (Rücklauf aus den E-Mails) ebenfalls **gleichmäßig über das Jahr verteilt**, Urlaubszeiten usw. können freigehalten werden.

Umsatzsteigerung pro Jahr durchschnittlich ca. 20 %
Umsatz in 10 Jahren mehr als vervierfacht, **Gewinn** und **Unternehmenswert** vervielfacht.

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

Eingesparte **Kosten** pro Jahr: mehr als € 35.000

Zeitaufwand für die Automatisierung: nahe null Stunden

Exklusives Lead-Scoring spart Zeit und Aufwand.

ROI: Allein 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.

Alle Zahlen sind skalierbar.

► **Auch innovative Produkte und Dienstleistungen** können mit EVA leichter im Markt eingeführt werden.

Haben Sie Fragen?

Dann nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

Auf einer Seite:

Effizienter arbeiten mit Bestandskunden und neuen Leads 2

- Zahlen, Daten, Fakten

Welchen Nutzen bringt EVA? 4

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

I. Das Unternehmen Seite 5

- Ein Unternehmen 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 Trigger
- 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
 - Verkaufschancen 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 haben wir verglichen?** Unter anderem mit CleverReach, GetResponse, Klick-Tipp, Lead-Motor, Mailchimp, Mailresponder, Newsletter2go, phpList, Quantn, rapidmail
- Telefonate sind auch keine Lösung
- Beratende E-Mails von EVA bringen Zeitgewinn und viele zusätzliche 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
- Coaching am Telefon: effizient und kostengünstig

VI. Stimmen zu Training + Coaching 11

- Was sagen Anwender?

VII. Zur Person 12

- Mehr als 25 Jahre Erfahrung als Vertriebsexperte, Berater und Coach
- 4 Schritte von 7 automatisieren bringt Mehrwerte
- Neue Chancen für den Vertrieb
- Autor in vielen Fachzeitschriften und Blogs
- Leistungen und Angebote

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?



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 1.700 Arbeitsstunden pro Jahr im Wert von mehr als 35.000 Euro eingespart werden. Die Kundenbindung ist deutlich gestiegen, die GmbH macht nachhaltig mehr Umsatz und Gewinn, der Unternehmenswert steigt.

■ 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 ist deutlich gesunken, Abschlussquote und Umsätze kontinuierlich gestiegen.

■ 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 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 mehr erhalten möchte, kann sich vom Verteiler mit einem Mausklick abmelden.

Es ist viel angenehmer für alle Beteiligten, wenn Kunden und Leads vom Vermittlerteam zum richtigen Zeitpunkt angerufen werden. Kundenberater und Innendienst finden offene Ohren vor:

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

sagt Assistentin Carmen. Zufriedenheit, Kundenbindung, und -Treue nehmen deutlich zu.

■ 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 und Ihre Aufgabenstellung. Gerne beantworten wir alle Fragen.

Vereinbaren Sie einen kostenfreien Telefontermin:

Eckart Krüger

Telefon +49 6151 800 36 060

E-Mail: krueger@akquise-werkzeuge.de

Oder kostenfreien **Telefontermin sofort online** buchen auf www.terminland.de/eckart.krueger

4 Schritte von 7 automatisieren bringt Mehrwerte



In einem Beratungstelefonat beantworte ich gerne alle Fragen

Mit dem **EVA+System** können Sie mehr Werte aus Ihren Leads und Bestandskunden herausholen: EVA versendet individuelle **E-Mails zum richtigen Zeitpunkt**, erkennt Empfänger-Verhalten und liefert **kontinuierlich Verkaufschancen**. Das steigert nachhaltig Umsatz und Gewinn. Kundenbindung und **Sicherheit** im Kontakt nehmen zu.

Welche Ergebnisse Sie erwarten und wieviel **Zeit** und **Kosten** Sie mit EVA einsparen können, kläre ich gerne mit Ihnen in einem kostenfreien Telefonat.

Kontakt und Information

Buchen Sie einen kostenfreien Telefontermin unter www.terminland.de/eckart.krueger/ oder senden Sie eine kurze E-Mail an krueger@akquise-werkzeuge.de

Eckart Krüger

Er gilt als einer der profiliertesten Vertriebs-Experten. Seine Erfahrung macht ihn zu einem gefragten Partner für Unternehmen, die neue und effizientere Wege in Akquise und Kundengewinnung gehen wollen.

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

2009 Zusatzausbildung bei Dr. Hans-Georg Häusel, dem Top-Experten für Neuro-Psychologie und Neuro-Marketing.

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

Leistungen:

- EVA+System Fullservice
- Beratung
- Coaching
- Webinare
- Telefontraining

► Das vollständige PDF-Dokument mit allen 12 Seiten erhalten Sie, wenn Sie kurz anrufen oder und eine E-Mail senden mit Stichwort „Praxisbeispiel Berater“.



Mehr als 25 Jahre Erfahrung als Vertriebsexperte, Berater und Coach

Nach seinem Studium war er 12 Jahre Vertriebsleiter und Geschäftsführer einer Marketing GmbH und ist seit 1999 Mitglied der Beratergruppe Strategie e.V.

Seit 1995 Vertriebsberater, Coach und Trainer, 2003 zertifiziert vom **Q-Pool 100**, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V. Zur Unterstützung von Beratern und deren Teams entwickelte er seit 2016 das **EVA+System** für zeitsparende Vertriebsprozesse und mehr Effizienz im Vertrieb.

Sein Spezialgebiet ist die erfolgreiche Kombination aus E-Mail-Marketing, Akquise-Telefonaten und Neuro-Psychologie zum **EVA+System**.



Eckart Krüger ist Autor in vielen Fachzeitschriften wie Performance, Strategie-Journal, CallcenterProfi, Finanzwelt, diversen E-Books und Blogs im Internet. Co-Autor des „Strategie-Handbuch für Mittelständische Unternehmen“ Hrsg. Beratergruppe Strategie (2001).