

Beim Start der inzwischen 10-jährigen Zusammenarbeit war der Berater schon 20 Jahre als Finanz- und Versicherungsvermittler am Markt.

Mehr Umsatz, Gewinn und Effizienz mit Leads



Mit der **Kombination** aus automatisierter digitaler Leadbearbeitung **und** analoger Beratung konnten der Berater und sein Team viel Zeit sparen und ihre Ergebnisse verbessern bei

- Abschlüssen mit **neuen Leads**
- Abschlüssen und Mehrumsatz mit **alten Leads**, die teilweise mehrere Jahre alt sind
- automatisierter Betreuung der **Bestandskunden**

Das **EVA+System** ist eine zeitsparendes und effizientes - System für erfolgreiche Leadbearbeitung, das Berater, Innendienst und Assistenz stark entlastet,

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 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 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 „Finger-wund-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

Mit dem **EVA+System** betreuen Vermittler und deren Teams **Leads und Bestandskunden zuverlässig, zeitsparend und erfolgreich. Dabei ist EVA eine digitale Assistenz mit vielen Fähigkeiten:**

EVA arbeitet 7/24 rund um die Uhr, pro Jahr 365 Tage

Automatisiert betreute **Kunden**, hier im Beispiel ca. 800

Anzahl der betreuten **Leads** circa 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** in 24 Monaten: 15 E-Mails

E-Mail-Versand pro Kunde in 12 Monaten 4,2 E-Mails

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

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

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.

Welchen Nutzen bringt das EVA+System...



EVA ergänzt und entlastet Vermittler und Team

■ ... der 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.

■ ... für 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. 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.

■ ... den Leads und Bestandskunden?

Unerwünschte Kaltanrufe entfallen ersatzlos. Viele Leads wollen nicht sofort abschließen. Auch viele Bestandskunden 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 Interessenten vom Vermittlerteam zum **richtigen Zeitpunkt** angerufen werden. Assistenz 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.

■ ... den IT-Verantwortlichen

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

■ Kontakt und Information

Eckart Krüger

Tel. +49 6151 800 36 060

E-Mail: krueger@akquise-werkzeuge.de



◀ Praxisbeispiel kostenfrei downloaden

Das Praxisbeispiel – 12 Seiten mit vielen Details - können Sie auf dieser Webseite downloaden:

<https://www.akquise-werkzeuge.de/vermittler/>