



Wie können Vertriebsserfolge automatisiert werden?

Wollen Sie, dass Berater und Vertrieb die Abschlussquoten verdoppeln?

1. Wieviel Zeit und Geld investieren Berater und Vertrieb für Leadgenerierung und -Bearbeitung?
2. Fehlt vielen die Zeit, um sich angemessen um alte und neue Leads zu kümmern?
3. Schließen mehr als 50 % der Leads bisher nicht ab?
4. Haben Sie viele „schlafende Leads“ aus den letzten Jahren in der Datenbank?
5. Sind viele Leads dabei, die telefonisch nicht erreichbar sind?
6. Wollen Sie Beratern und Vertrieb helfen, Zeitaufwand und Kosten pro Abschluss zu senken?
7. Verlieren sie durch suboptimale Bearbeitung Umsatz, Gewinn und Rendite?

EVA stellt vollautomatisch wertvolle beratende Kontakte her

Beratende E-Mails bringen viele tausend Kontakte zusätzlich und dadurch mehr Umsatz und Ertrag. Können auch Ihre Berater die Abschlussquote automatisiert verdoppeln und gleichzeitig die Kosten pro Abschluss senken? Das bedeutet unter dem Strich: Umsatz, Gewinn und Rendite steigen z.B. mit

- Willkommens-E-Mails
- Cross-Selling E-Mails nach dem Abschluss
- Nachfass-E-Mails
- Geburtstags-Emails
- automatisierten Jahresgesprächen u.v.a.



Sind Berater auf diesem Auge blind?

Viele sehen diesen Kommunikationskanal gar nicht: **Beratendes E-Mail-Marketing** ist einfach, wirkungsvoll und effizient. Wer es nicht nutzt, verliert regelmäßig Kontakte, Umsatz und Ertrag.

Was kostet EVA? Mehrere Berater teilen sich die Kosten, null Zeitaufwand

Professionelles E-Mail-Marketing kostet pro Monat schnell 4-stellige Beträge. Das EVA+System können Sie zu einem Bruchteil dieser Kosten nutzen, wenn sich mehrere Berater die Kosten teilen.

Wir liefern bewährte E-Mail-Texte (Content) und setzen alles in die Praxis um. Für die Berater, deren Assistenz und Team entsteht praktisch kein Zeitaufwand.

Weitere Informationen:



EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“ und ist die intelligente digitale Vertriebsassistentin. Sie ist in den letzten 10 Jahren in Zusammenarbeit von Vertriebs- und Automatisierungs-Experten entstanden.

Wie entstehen schlechte Abschlussquoten?

- **In den meisten Teams fehlt Manpower** für das konsequente Nachfassen von Leads. Die Lösung: EVA versendet vollautomatisch E-Mails. Das bindet keine Arbeitszeit im Team und ist kostengünstig.
- **Telefonate sind unbeliebt bei Kunden und im Team:** Mitarbeiter/innen oder Berater „vergessen“ oft die Nachfass-Telefonate, weil sie die unangenehme Reaktionen und die vielen „Neins“ vermeiden wollen. Das „Nein“ vom Interessenten ist nachvollziehbar: Ein Anruf kommt ungelegen, wenn der Zeitpunkt nicht stimmt. Lösung: Mit EVA wird der passende Zeitpunkt sichtbar.
- **Viele Leads sind telefonisch nicht erreichbar:** Sie geben oft eine falsche oder gar keine Telefonnummer an, weil sie (noch) nicht mit einem Verkaufsberater sprechen wollen. Wenn die nicht regelmäßig per E-Mail angesprochen werden, sind viele Kontakte „tot“ und schließen woanders ab.
- **Newsletter sind auch keine Lösung:** Sie werden schnell weggeklickt oder erst gar nicht geöffnet. Die messbare Wirkung ist gering. Beratende E-Mails haben hohe Öffnungsraten und werden gelesen.

Beratendes E-Mail-Marketing öffnet einen Kanal mit hochwertigen Kontakten

EVA „beackert“ vollautomatisch frisch eingegangene und ältere Leads. Sie sendet E-Mails mit **beratendem Content** zum richtigen **Zeitpunkt** in einer angemessenen **Frequenz** an die Interessenten. Das hält die Leads warm und aktiviert sie noch Jahre nach Leadeingang. Die Abschlussquote wird dadurch vervielfacht.

Mehr als 10.000 zusätzliche Kontakte pro Jahr zeigen Wirkung

Anhand der Zahlen aus dem Praxisbeispiel auf der nächsten Seite können Sie erkennen, dass neue und alte Leads kontinuierlich „beackert“ werden. Es sind pro Jahr mehr als 10.000 zusätzliche Kontakte pro Berater, die Kundenbindung und Abschlussquote stärken. Die Kontakte kosten weder den Berater noch sein Team Zeit.

EVA ist 100 % kompatibel mit jeder CRM

EVA ist kompatibel zu jeder CRM- und Branchen-Software und arbeitet auf der Basis der DSGVO.

Ergebnis: Verdoppelung der Abschlussquote, nachhaltige Umsatzsteigerung

Umsatz und Ertrag steigen vollautomatisch, Zeitaufwand und Kosten pro Abschluss sinken. Details finden Sie auf der nächsten Seite.



Berater und Coach mit mehr als 25 Jahren Vertriebserfahrung

Eckart Krüger gilt als einer der profiliertesten Vertriebs-Experten im deutschsprachigen Raum. 7 Jahre Geschäftsführer einer Marketing GmbH, 10 Jahr Partner eines führenden Finanz- und Versicherungsvertriebes. Autor in vielen Fachzeitschriften wie Finanzwelt, CallcenterProfi, Performance, Strategie-Journal, diversen E-Books und Blogs im Internet. 2003 zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e.V.

Kontakt

Eckart Krüger ist Ihr Ansprechpartner, seine Kontaktdaten:

Umsatz und Ertrag sind nachhaltig gestiegen



EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“

Praxisbeispiel: Automatisierte Kundenbetreuung mit beratenden E-Mails und EVA steigern die Abschlussquote, spart Zeit und Kosten bei

- Abschlüssen mit neuen Leads
- Abschlüssen mit alten Leads
- automatisierter Bestandskunden-Betreuung

EVA ist ein effizientes Akquise-System aus der Praxis. Die Abschlussquote steigt, Zeitaufwand und Kosten pro Abschluss sinken: Gewinn und Rendite steigen. Der **Umsatz** wurde in 6 Jahren verdreifacht, die Kosten pro Abschluss sind gesunken. **Gewinn** und Unternehmenswert konnten vervielfacht werden.

Die **Motivation** bei Berater und Team hat deutlich zugelegt, weil vieles einfacher und erfolgreicher geworden ist. Pro Jahr wurden mehr als 1.200 Stunden **Arbeitszeit** eingespart und 5-stellige **Kosten**.

Der Berater und seine Assistentin sind glücklich über die Zusammenarbeit mit der digitalen Kollegin EVA, weil keine ungeliebten Nachfass-Telefonate mehr geführt werden müssen. Die haben sie immer als Zeitfresser und „Finger-wund-wählen-Telefonate“ empfunden. Seit der Einführung des **EVA+System** haben beide wieder Zeit für ihre wichtigen Aufgaben.



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

Berater und Geschäftsführer B.D.



„Telefonieren macht wieder Spaß, weil die Kunden freundlicher sind!“

Seine Vertriebs-Assistentin C.J.

Zahlen, Daten, Fakten aus der Praxis: 1 Berater mit Team

Aus der Praxis: Die Abschlussquote konnte mehr als verdoppelt werden, der Umsatz ist nachhaltig um durchschnittlich 20 % p.a. gestiegen. Die Kosten pro Abschluss wurden gesenkt, der Gewinn vervielfacht.

EVA arbeitet 7/24 rund um die Uhr, 365 Tage/Jahr
Anzahl der automatisiert betreuten **Kunden**: circa 800
Anzahl **alte und neue Leads** in der Datenbank, die noch keine Kunden sind: circa 2.450

An jedem Tag von EVA automatisch versendete individuelle beratende E-Mails durchschnittlich 45

Automatisch versendete E-Mails pro Jahr ca. 16.500
EVA versendet die E-Mails gleichmäßig über das ganze Jahr verteilt. Deshalb bekommt der Berater und sein Team die Verkaufs-Chancen (Rücklauf aus den E-Mails) ebenfalls **gleichmäßig über das ganze Jahr verteilt**, ähnlich wie Geburtstage.

Umsatzsteigerung pro Jahr durchschnittlich ca. 20 %
Umsatz in 6 Jahren mehr als verdreifacht, **Gewinn** und Rendite vervielfacht.

Eingesparte **Arbeitszeit** für Telefonate (Std.) ca. 1.200
Eingesparte **Kosten** pro Jahr > € 20.000

Zeitaufwand für die Automatisierung: ca. 2 Std./Monat
ROI: Zusätzliche Provisionserträge und eingesparte Kosten übersteigen die Investition für EVA um ein Vielfaches.

Alle Zahlen sind skalierbar.

Auch innovative Produkte und Dienstleistungen können mit EVA leicht und einfach eingeführt werden.

Haben Sie Fragen?

Dann nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

Die Kontaktdaten finden Sie unten im Fuß der Seite: