



Wie können Vertriebsserfolge automatisiert werden?

Mehr Umsatz und Gewinn mit Leads

Wie können Berater, Vertriebe, Maklerbetreuer, Vertriebsdirektion und Produktgeber mehr Umsatz und Gewinn aus Leads generieren? Diese Seiten geben Ihnen einen ersten Überblick über die Möglichkeiten. Als nächsten Schritt bieten wir Ihnen eine Telefon- oder Videokonferenz an, in der wir alle weiteren Fragen beantworten.

Bewährtes System aus der Praxis

Diese stark automatisierte Systematik kann auf alle Leads aus dem Internet angewendet werden. Beispielsweise auf Altersvorsorge, BauFi, BU und DV, Kranken- und Sachversicherungen. Das EVA+System ist seit 2011 in der täglichen Praxis von Versicherungsmaklern unter der Mithilfe von Vertriebs- und Automatisierungs-Experten entstanden.

5 Phasen von der Leadentstehung bis zum zufriedenen Stammkunden

Wir beraten und helfen bei der Umsetzung von der Sekunde der Leadentstehung bis zur automatisierten Entwicklung profitabler Stammkunden:

- Qualitativ hochwertige **neue Leads** gewinnen
- Vorhandene **alte Leads** wieder aufwecken
- **Terminvereinbarung** mit hoher Erfolgsquote
- **Abschlussquoten** kontinuierlich steigern
- **Folgegeschäft** automatisiert generieren

Was ist das EVA+System?

EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“ und ist eine digitale Vertriebsassistentin. Das EVA+System kombiniert erfolgreich bewährte analoge Beratungsmodulare (persönliche, telefonische oder Online-Beratung) mit automatisierten Schritten und Tools zu einem effizienten und erfolgreichen Leadbearbeitungsprozess. Weitere Informationen finden Sie auf Seite 2.

Expertise und Automatisierung für den Leadbearbeitungs-Prozess

Seit 2003 helfen wir als Marketingberater, Vertriebstrainer und Coaches Versicherungsmaklern und Vertrieben bei der Leadbearbeitung. Bei Leads (Datensätzen aus dem Internet) gibt es immer wieder Engpässe zu lösen.

Webinare „Mehr Umsatz aus Leads“

Umsatzverantwortlichen fehlt oft Knowhow an dieser Schnittstelle von Internet und analoger Beratung. Deshalb bieten wir Webinare zu diesem Themenbereich an. Am Beispiel marktführender Unternehmen werden Engpässe und Lösungen sichtbar (siehe Seite 2).

Welche Ergebnisse können Sie erwarten?

Anwender berichten über Vervielfachung der Abschlussquoten und nachhaltige Umsatzsteigerung:

- Terminvereinbarungs-Quoten bis zu 85 %
- Zeiteinsparung bis zu 70 % bei Telefonaten
- Nachhaltige 2-stellige Umsatzsteigerung
- Mehr Ertrag durch Kostensenkung pro Abschluss
- Mehr Sicherheit im Leadbearbeitungs-Prozess

Zeitaufwand und Kosten pro Abschluss sinken durch die Automatisierung (siehe Beispiel auf Seite 3).



Viele Berater sind auf diesem Auge blind

Viele sehen diese Möglichkeiten gar nicht: Umsatzerfolge mit Leads entstehen durch die professionelle **Kombination** von hochwertigen **Leads** mit beratendem **E-Mail-Marketing** (vollautomatisch ohne Zeitaufwand!) und hochwertigen **Akquise-Tools**. Die Arbeit mit Leads wird einfach, wirkungsvoll und effizient. Wer einen klaren Leadbearbeitungs-**Prozess** hat, verliert keine Kontakte, keinen Umsatz und Ertrag. Oft fehlt einfach Knowhow.

Engpässe und Lösungen:

- „**Die Leads werden Immer schlechter**“ berichten viele Leadkäufer. Wir beraten, wie Berater und Vertriebe zu qualitativ hochwertigen Leads kommen.
- **Durch unausgereifte Prozesse geht Umsatz verloren.** Prozessabläufe mit dem bewährten „roten Faden“ führen digitale und analoge Schritte erfolgreich zusammen.
- **Zeit und Manpower fehlt** für konsequentes Nachfassen der Leads. Möglicher Umsatz geht dadurch verloren. Unsere Lösung: EVA versendet vollautomatisch beratende E-Mails. Das kostet Berater und Team keine Sekunde Zeit und ist kostengünstig.
- **Viele Leads sind telefonisch nicht erreichbar**, weil sie (noch) nicht mit einem Berater sprechen wollen. Lösung: Durch regelmäßige beratende E-Mails werden diese Leads warmgehalten und reagieren später von selbst.
- **Zu wenig Kontakte bergen die Gefahr, dass Leads zum Wettbewerb abwandern und dort abschließen.** Deshalb „beackert“ EVA vollautomatisch die neuen Leads - und auch die älteren - mit **beratendem Content**. Das aktiviert die Leads und bringt kontinuierlich Abschlüsse.
- **Viele Berater nutzen nicht alle Möglichkeiten der Digitalisierung.** Wir überprüfen und entwickeln Akquise-Werkzeuge, Tools und den Leadmanagement-Prozess.
- **Berater und Teammitglieder haben Lücken in der vertrieblichen und verkäuferischen Kompetenz.** Wir entwickeln, coachen und trainieren Berater und Team in vertrieblichen und verkäuferischen Kompetenzen.



Webinare „Mehr Umsatz und Gewinn mit Leads“ vermitteln schnell und einfach das Knowhow anhand Experten-Praxisbeispielen

Dauer der Webinare: zweimal 45 Minuten oder einmal 90 Minuten. Am **Beispiel marktführender Unternehmen** können Berater, Innendienst, Vertriebe und Maklerbetreuer sofort erkennen, wo die zentralen Hebel und „Stellschrauben“ für mehr Termine und höhere Abschlussquoten sind. So können die Teilnehmer/innen ihre Leadbearbeitungs-Systeme optimieren und die Ergebnisse kurzfristig verbessern.

Wir zeigen in dem Webinar, wie marktführende Unternehmen den Leadbearbeitungs-Prozess automatisieren, kontinuierlich gute Beratungstermine generieren und wachsende Umsätze mit hohen Abschlussquoten erzielen.

Automatisierte beratende E-Mails bringen viele Kontakte zusätzlich. Diese positiven „Touchpoints“ aktivieren Leads und Bestandskunden und bringen kontinuierlichen Rücklauf mit Beratungs-Anfragen.

Ohne Zeitaufwand für Berater entsteht ein gutes Erst- und Folgegeschäft. Und unter dem Strich ist das kontinuierlicher Mehrumsatz. Viele Berater können Ihre Termin- und Abschlussquote steigern und gleichzeitig ihre Kosten pro Abschluss senken mit automatisierten

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

Das EVA+System ist **100 % kompatibel mit jeder CRM** und Branchen-Software und arbeitet auf der Basis der DSGVO.

Wünschen Sie ausführliche Infos zu den Webinaren?

Senden Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie einfach an:

„Umsatz und Ertrag sind nachhaltig gestiegen!“



EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automatation“

Hier ein Praxisbeispiel: Es zeigt, wie automatisierte Kundenbetreuung mit beratenden E-Mails die Abschlussquote steigern 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 sehr zufrieden über die Zusammenarbeit mit der digitalen Assistenz 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. Meine Abschlussquote ist gestiegen. 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.

Skalierbare Zahlen, Daten, Fakten aus der Praxis eines Beraters

Aus der Praxis: Die Abschlussquote konnte mehr als verdoppelt werden, der Umsatz ist durchschnittlich um 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 850
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

EVA versendet die E-Mails gleichmäßig über das ganze Jahr verteilt. Deshalb bekommen Berater und Team die Verkaufs-Chancen (Rücklauf aus den E-Mails) ebenfalls **über das 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.

Innovative Produkte und Dienstleistungen können mit EVA leichter erfolgreich im Markt eingeführt werden.

Haben Sie Fragen?

Dann nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

Was sagen Anwender?

„EVA funktioniert! Meine Abschlussquote ist gestiegen. Die Kunden sind freundlicher und bitten selbst um einen Termin ... Das wird der beste März aller Zeiten!“
Versicherungsmakler und Geschäftsführer

„Es hat mir sehr viel Spaß gemacht und ich habe sehr viel für mich mitnehmen können.“
Vertriebs-Assistentin

„EVA spart uns viel Zeit und bringt genau passende Kontakte mit Interessenten zum richtigen Zeitpunkt! Nach unserer Berechnung sparen wir mehr als 70 % Zeit für Akquise durch EVA ein.“ Geschäftsführer

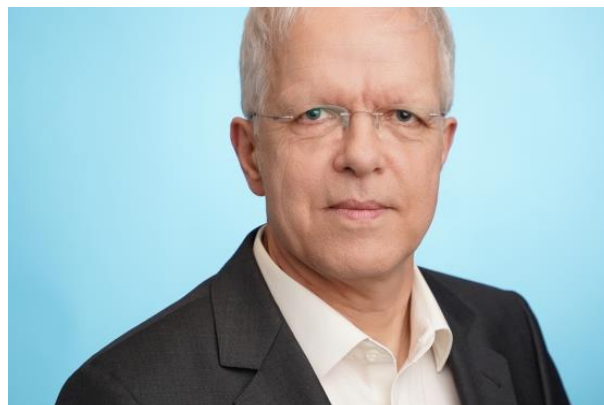
„Die erhoffte Strategie wurde erarbeitet. Das erarbeitete Konzept funktioniert! Meine persönlichen Vorstellungen vom Seminarinhalt und Ergebnissen wurden voll erfüllt. Es hat mir sehr viel gebracht.“ Geschäftsführer

„Herr Krüger benutzt dabei einen speziellen „roten Faden“, der bei allen Teilnehmern sehr gut ankommt. Methodik und Systematik seines Vortrages sind sehr gut verständlich.“
Geschäftsstellenleiter

„Wenn ich den Leitfaden sehe, den wir gestern und heute erarbeitet haben, ist mir zum ersten Mal richtig bewusst geworden, welche Wirkung von den gesprochenen Worten ausgeht. Auch die psychologischen Ansätze, was ich damit bei den Kunden auslösen kann, das war mir bisher so nicht bewusst! Das Wording werde ich auf jeden Fall verinnerlichen, um je nach Situation reagieren zu können und damit die Quote nach oben zu schieben.“
Ein erfahrener Kollege, seit mehr als 10 Jahren bei Schwäbisch Hall

„Ich fand das alles sehr gut und hab das vorher viel zu geringgeschätzt. Ich bin positiv überrascht. Es kam viel, dass ich schon früher erahnt habe. Ein Beispiel: Diese unterschweligen Faktoren wie Arbeitsplatz, Aufstehen und dass man seine eigene Stimmung beeinflussen kann – dass der andere das hört und spürt. Dass da unter der Oberfläche viel passiert, das vergisst man leicht im Alltag. Auch die Tipps zu Arbeitsplatzorganisation und Technik, solche Sachen nehme ich auch mit. Auch der Erfahrungsaustausch in der Gruppe war mir sehr wichtig, da nehme ich viel mit.“ Ein Vermittler aus Schleswig, für den die Akquise mit Leads noch neu ist.

„Ein Muss zur Vertrieboptimierung!“ Geschäftsführer



Mehr als 25 Jahre Vertriebserfahrung, seit 2003 Vertriebsberater und Coach

Eckart Krüger gilt als einer der profiliertesten Vertriebs-Experten im deutschsprachigen Raum. Er war 7 Jahre Geschäftsführer einer Marketing GmbH, 10 Jahre Partner eines führenden Finanz- und Versicherungsvertriebes. 11 Jahre Partner eines führenden Trainingsinstituts, dort mehr als 100 Weiterbildungen.

Seit 2003 Arbeit mit Finanz- und Versicherungsmaklern und Vertrieben, seit 2011 Schwerpunkte mit Leads.

2003 zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschafts-trainer und -Berater e.V.

Mehr als 150 selbst veranstaltete Webinare.

Neben dem EVA+System entwickelte er spezifische Akquise-Werkzeuge und Online-Schulungen wie die „Klingende Visitenkarte“, den 3-stufigen Vertrauensaufbau und den „Roten Faden zu neuen Kunden“.

Referenzen: Deutscher Ring Krankenversicherung, Deutscher Managerverband, F.A.D. Finanz- und Versicherungsmakler GmbH (und viele andere Versicherungsmakler, Baufi Coaching GmbH, Estador GmbH . Weitere Referenzen finden Sie auf der Seite www.akquise-werkzeuge.de/referenzen

Autor in vielen Fachzeitschriften: z.B. Finanzwelt, CallcenterProfi, Performance, Strategie-Journal, Deutscher Vertriebs- und Verkaufsanzeiger, Co-Autor „Marketing-Handbuch für Mittelständische Unternehmen.“



Kontakt

Eckart Krüger

E-Mail: krueger@akquise-werkzeuge.de

T +49 6151 800 36 060