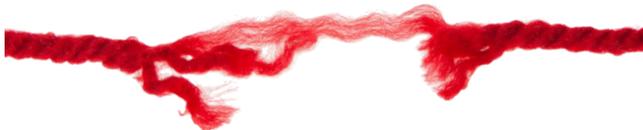




EVA+ steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“
mit System und dem bewährten roten Faden!

Der rote Faden zu mehr Terminen, Umsatzwachstum und Effizienz mit Leads

Webinarteilnehmer/innen erfahren, wie sie durch überwiegend automatisierte Leadbearbeitung die Abschlussquoten, den Umsatz und Gewinn deutlich steigern können. Nachhaltiges Umsatzwachstum entsteht durch die **systematische Kombination** vollautomatischer Online- mit zielführenden Offline-Aktivitäten.



Wo reißt Ihr roter Faden?

Während der eine nur eine Abschlussquote von 5 % aus Leads generiert, gewinnen andere ihre Abschlüsse mit einer Abschlussquote von mehr als 40 % – obwohl die Leads aus derselben Quelle stammen! Da geht viel Umsatz, Ertrag und wertvolle Zeit verloren.

Die Webinarteilnehmer/innen lernen die **10 Fehler** kennen, die blitzschnell die gesamte Kundenbeziehung und den Umsatz kosten können

- durch fehlerhafte Automatisierung
- bei der Terminvereinbarung am Telefon
- bei Optik und Content von Newslettern und E-Mail-Marketing

Oft fehlen nur ein oder zwei Bausteine und ein **roter** Faden. Alle Webinarteilnehmer/innen erhalten Unterlagen und eine **Checkliste**, mit der sie Fehlerquellen und Engpässe schnell und einfach identifizieren können.

Webinarteilnehmer/innen erfahren, wie...

... sie durch EVA+ mit den roten Faden den Umsatz und die Erträge von Leads nachhaltig steigern



... Automatisierung viel Zeit spart und die Effizienz der Leadbearbeitung verbessert:

- Terminvereinbarung, Abschlussquoten und Umsätze mit Leads stark nach oben treiben
- Kosten und Zeitaufwand pro Abschluss senken
- Erträge und Jahresgewinn nachhaltig steigern



... sie durch intelligente Kombination von bewährten Online- und Offline-Tools

- Termine und Abschlüsse realisieren
- mit Cross-Selling Mehrumsatz generieren
- automatisiert – praktisch ohne Zeitaufwand – auch alte und uralte „schlafende Leads“ wieder aktivieren und zu neuen Umsätzen führen.

... Sie im Wettbewerb die Nase vorn haben!



Die Teilnehmer/innen erfahren in diesem Webinar, wie sie Leadbearbeitung und -Prozesse automatisieren und zu einem echten **Wettbewerbsvorsprung** ausbauen können.



EVA steht für „Effiziente Vertriebs-Automation“:

- **E-Mail-Automation** planen und erfolgreich umsetzen
- Mit **beratendem E-Mail-Marketing** viel bessere Ergebnisse erzielen als mit Newslettern
- Vollautomatisch Leads und Interessenten aktivieren – ganz **ohne Zeitaufwand!**
- Im Wettbewerb die Nase vorn haben und die **Nr. 1 im Kundenkopf** werden
- Leads, die mehrere Jahre alt sein können, automatisiert aus dem „**Dornröschenschlaf**“ **wecken**
- Mit der **Kombination** von Online- und Offline-Tools die Vertriebs-Ergebnisse nachhaltig verbessern.



- Welche analogen Fähigkeiten benötigt Ihr Team für den modernen **hybriden Vertrieb?**
- 3-stufiger **Vertrauensaufbau** in 15 Sekunden
- Wie Sie mit einem guten „**Kundenköder**“ Ihre Leads am Telefon in 30 Sekunden überzeugen
- Blick in die **Entscheidungszentrale** im Kundengehirn
- Viele Informationen, Tipps und Tricks aus der Praxis.



Unter dem Strich erfahren Sie, wie Sie durch intelligente Automation und den **roten Faden** die Effizienz und die Umsätze stärken und die Arbeit mit Leads erleichtern.

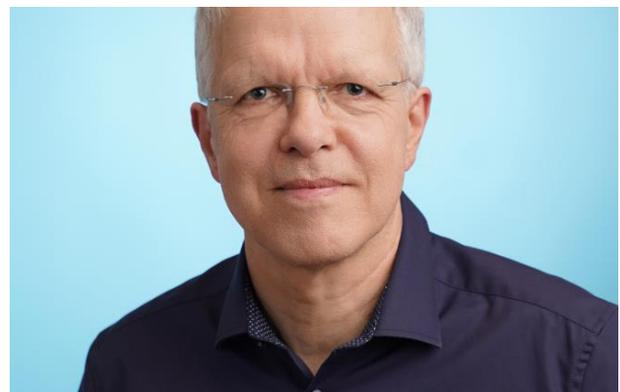
Ergebnis: Durch die Bearbeitung mit EVA+ und dem roten Faden können die Abschlussquoten von Leads vervielfacht werden

Welche Ergebnisse können Sie durch das **EVA+System** und den **roten Faden** erwarten? Die Bearbeitung wird leichter und einfacher, der **Zeitaufwand** und die **Kosten** pro Abschluss sinken. **Umsätze** und Jahresgewinn steigen nachhaltig, die **Motivation** im Team wächst.

Was sagen Anwender?

„**Meine Abschlussquote ist gestiegen. Das wird der beste März aller Zeiten!**“ Geschäftsführer Benedikt Dernbecher, der mit dem EVA+System arbeitet.

Weitere Stimmen finden Sie auf der nächsten Seite.



Referent mit mehr als 30 Jahren Erfahrung

Eckart Krüger gilt als einer der profiliertesten Vertriebs-Experten im deutschsprachigen Raum. 7 Jahre Geschäftsführer einer Marketing GmbH, 10 Jahre Partner eines führenden Vertriebstrainings- und Beratungs-Instituts. Seit 1999 Vertriebstrainer und Coach, seit 2011 spezialisiert auf „Mehr Umsatz, Effizienz und Gewinn mit Leads“.

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

Autor in vielen Fachzeitschriften wie ‚Deutscher Vertriebs- und Verkaufsanzeiger‘, Performance, CallCenter Profi, TeleTalk, Finanzwelt, Strategie-Journal, Versicherungsmagazin, Autor von E-Books und Blogs. Co-Autor des „Erfolgs-Handbuch für mittelständische Unternehmen“.

Anmeldung zum Webinar

Buchen Sie kostenfrei Ihren Platz auf www.akquise-werkzeuge.de/webinar/

Die Teilnahme ist kostenfrei, die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Die Teilnehmer erhalten ausführliche **Webinar-Unterlagen** und eine **Checkliste** zum Thema

Was sagen Kunden und Anwender?

„**Tolles Konzept!**“ Erich Holfelder, Vermittler

„**Praxisorientiert**“ Annett Bürki, Maklerin

„**Wir haben jetzt ein rollierendes System** vollautomatisierter E-Mails von EVA. Die Kunden melden sich von selbst, meine Abschlussquote ist gestiegen. Das wird der beste März aller Zeiten!“ Benedikt Dernbecher, Geschäftsführer

„**Der rote Faden war deutlich sichtbar** und hat deutliche Anker hinterlassen.“ Stefan Schütz, Berater

„**Champions League**“ Thomas Sohr, Außendienst

„**Leadgewinnung und Betreuung** bis zum ersten Abschluss funktionieren mit dem EVA+System viel schneller, einfacher und kostengünstiger als auf anderen Wegen. Mir hat EVA geholfen, den Zeitaufwand in der Kundengewinnung um circa 70 % zu senken.“ Dipl.-Ing. Freihold Hasselfeld, Berater

„**Klingende Visitenkarte eingesetzt** - gibt in der Tat mehr Sicherheit!“ Karen Wienefeld

„**Insgesamt sehr hilfreich** auf dem Weg zur Erfolgsoptimierung!“ Andreas Seipp, Immobilien Seipp

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

„**Gut übergreifend, vollständig**“ Seizinger, Vertrieb

„**Gute, übersichtliche Darstellung**, sehr empfehlenswert“ Walter Krüger, Vertrieb

„**Runde Sache!**“ Nicolas von Wilcke, Geschäftsführer

„**Hat mir viele Denkanstöße gegeben.** War für mich sehr wichtig!“ Gabriele Ruf, Innendienst

„**Sehr gut strukturiert**“ Burkhard Schmücker

„**War sehr informativ**“ Susanne Brabender, Geschäftsleitung

„**Kommt gut rüber**, kann ich gut aufnehmen und auf meine Verhältnisse übertragen“ Alfons Helmling

„**Vielen Dank für dieses ´Augenöffnende Seminar´!**“ Dr. Ines Kaldas, Consultant

„**Ein Muss zur Vertrieboptimierung!**“ Jens Bautsch, Geschäftsführer

„**Es war mir eine große Freude**, Sie als Referenten zu erleben. ... Das Thema ist spannend und gilt genauso für meinen Bereich der Personal- und Führungskräfteentwicklung. Daran muss man immer wieder arbeiten. Bei Ihnen brachte der Wechsel zwischen anschaulich gestaltetem Input und teilnehmerorientierter Gruppenarbeit Dynamik in das Seminar.“ Irma Amrehn, Personal-Chefin der Knauf Gruppe (Marktführer Trockenbau)

„**Es hat mir sehr geholfen** zu erkennen, was meine Kunden für ein Typ sind“ (Willi Berns)

„**Guter Vortragsstil** und Seminaraufbau, sehr informativ“ Carmen Ellerich

„**Ich war anfänglich skeptisch** gegenüber Webinaren. Sie habe mir mein Vorurteil zerschlagen. Es war interessant und kurzweilig ... sehr intensiv und dadurch auch sehr lehrreich“. Walter Kropp, Inhaber

„**Lebhaft, locker, überzeugend**“ Lutz Friedrich, Berater

„**Kurz gesagt: Klasse!** Alles wurde sehr klar und bildhaft dargestellt!“ Eva Kloss, Assistenz

„**Auf die Kurzpräsentation** hingeführt zu werden, ´Bilder und Videos´ im Kopf entstehen lassen“ Manfred Kriszt, Berater

„**Gute, übersichtliche Darstellung**, sehr empfehlenswert“ Walter Krüger, Berater

„**Besonders gut:** Beispiele aus der Praxis“ Jürgen Hübner, Verkauf

„**Gut, sachlich, interessant, praxisnah**“ Volkhard Splitt, Berater