

Der Wert Ihrer Leads steigt durch eine intelligente und automatisierte Bearbeitung mit dem EVA+System

Viele Leadkäufer verlieren mögliche Abschlüsse und Umsatz durch eine suboptimale Bearbeitung der Leads. **Vermeidbare Fehler und Lücken** in der Leadbearbeitung und im Leadmanagement führen zu

- unnötigen Reklamationen
- Umsatz- und Ertrags-Einbußen
- Unzufriedenheit und schwacher Kundenbindung

Wenn mögliche Abschlüsse verloren gehen, bedeutet das auch: **Die Leads sind weniger wert** als sie eigentlich sein könnten.



Wenn Leadkäufer ihre Abschlussquote steigern, sind die Leads mehr wert

Leadkäufer erzielen höhere Abschlussquoten, wenn sie mit einem ausgereiften System arbeiten. Das **EVA+System** hat in den letzten 9 Jahren vielen Anwendern geholfen, die Abschlussquoten deutlich zu steigern. Es ist eine Win-Win-Situation:

- Weniger Reklamationen, mehr Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Umsatz, Ertrag und Rendite steigen nachhaltig
- Der Zeitaufwand und die Kosten pro Abschluss sinken oder sogar zu vervielfachen. Umsatz und Erträge sind automatisch und nachhaltig gestiegen.



Zu niedrige Abschlussquoten: Wo reißt der rote Faden zum Kunden?

Während der eine nur eine **Abschlussquote von 5 %** aus Leads generiert, gewinnen andere ihre Abschlüsse mit einer **Abschlussquote von mehr als 40 %** – obwohl die Adressen aus derselben Quelle stammen! Da geht viel Umsatz, Ertrag und wertvolle Zeit verloren. Die Webinarteilnehmer/innen lernen die umsatzschädlichsten Fehler kennen, mit der sie die gesamte Kundenbeziehung und den Ertrag ruinieren können. Oft fehlen nur ein oder zwei Bausteine und ein roter Faden.

[Link zum Webinar >>>](#)

Das Webinar zeigt Ihnen in 1 Stunde

- **10 gravierende Fehler**, die Abschlüsse verhindern und die Abschlussquote drücken
- **Alle wesentlichen Erfolgsfaktoren** für „Mehr Abschlüsse, Umsatz und Ertrag aus Leads“



Dort teilen wir unsere 12-jährige Erfahrung mit Leads: Für mehr **Abschlüsse** und nachhaltige **Umsatz- und Ertragssteigerung**, mehr **Effizienz** und **Sicherheit** in der Neukunden-Akquise.

Die Webinarteilnehmer/innen erkennen Fehler, die sie auf jeden Fall vermeiden sollten, um Kundenverluste zu verhindern.

Und sie lernen alle wichtigen Erfolgsfaktoren für „Mehr Umsatz und Ertrag mit Leads“ kennen.

Eine **Checkliste** ermöglicht ein schnelles Identifizieren der Engpässe und Schwachstellen, die dadurch zügig ausgebügelt werden können.



Referent mit 25 Jahren Erfahrung

Eckart Krüger arbeitet seit 1997 selbst als Dienstleistungs-Unternehmer mit Leads. Er war 7 Jahre Geschäftsführer einer Marketing GmbH und 10 Jahr Partner eines führenden Finanz- und Versicherungsvertriebes.

Seit 2011 ist er spezialisiert auf das Thema „Mehr Umsatz und Ertrag aus Leads“ und hilft Beratern und ihren Teams, mehr Umsatz, Effizienz und Sicherheit in der Neukunden-Akquise zu erzielen.

Quellen für dieses PDF:

www.akquise-werkzeuge.de/Leadhandel
www.akquise-werkzeuge.de/stimmen/

Was sagen Anwender und Kunden?

„Dieser März wird der beste März aller Zeiten! “

Benedikt Dernbecher, Geschäftsführer

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

„Das Beste, was ich in den letzten 12 Jahren in der Richtung erlebt habe. Kann ich sehr empfehlen!"

Thomas Börnert, Geschäftsführer

„Mut und Zuversicht steigt, wenn man gut telefonieren kann, Klingende Visitenkarte überarbeitet, Telefonieren im Stehen“ Jenny Krüger

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

„Wenn ich den Leitfaden sehe, den wir 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!“ Berater, seit mehr als 10 Jahren bei Schwäbisch Hall

„Die erhoffte Strategie wurde erarbeitet. Das erarbeitete Konzept funktioniert! Es hat mir sehr viel gebracht.“ Hendrik Kaczorek, Geschäftsführer

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

„Champions League“ Thomas Sohr, Außendienst

„Praxisorientiert“ Annett Bürki, Maklerin

„Es war sehr wertvoll. Ich habe definitiv die Erfahrung gemacht, dass ich eine höhere Erfolgsquote bei der Wahrnehmung der Termine hatte und dass die Termine von den Kunden auch wirklich wahrgenommen wurden.“ Ein Berater (Mitte 30), der bei der Postbank war und macht sich gerade selbständig gemacht hat.

„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

„Suuuper, sehr gut ... Akquise ist wie flirten!" Karin Schwind, Geschäftsführerin Makler-Unternehmen

„Tolles Konzept!“ Erich Holfelder, Vermittler

„Vielen Dank für dieses ‘Augenöffnende Seminar’!“ Dr. Ines Kaldas, Consultant

„Ich bin positiv überrascht. Ein Beispiel: diese unter-schwellige Faktoren wie Arbeitsplatz, Aufstehen und dass man seine eigene Stimmung viel zu gering geschätzt beeinflussen kann – dass der andere das hört und spürt. Dass da unter der Oberfläche viel passiert, das vergisst man leicht im Alltag.“ Berater aus Schleswig

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

„Telefonambiente, Erste Meldung, Körperhaltung, gute Vorbereitung“ Peter Stegmeier, Berater

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

„7 Phasen der Strategie, die Inhalte wurden locker vermittelt“ Walter Kropp, Berater

„Sie kommen am Telefon mit der Sprache rüber, und **auf der anderen Seite entsteht ein Bild im Kopf.** Es ist Wahnsinn, was da passiert. Und die Sprache besteht ja nicht nur aus Worten, sondern auch aus Musik (Stimmklang).“ Erfahrener Finanz- und Versicherungsmakler und seit vielen Jahren selbständig.

"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

„Ein Muss zur Vertrieboptimierung!“

Jens Bautsch, Geschäftsführer