



Strukturierte Neukundenakquise

- **Ihre Vorteile:**
- Ausschöpfung Ihres Kundenpotentials
 - Sicherung von regelmäßigem Neukundengeschäft
 - Abtrennung des nicht-technischen Pre-Sales vom technischen Vertrieb
 - Steigerung der Effizienz in Ihrem Vertrieb
 - Regelmäßige Versorgung der Vertriebsmannschaft mit qualifizierten Leads

■ **Das Ziel:**

Das Ziel unserer Arbeit ist die langfristige deutliche Erhöhung Ihres Auftragseinganges und Ihres Umsatzes durch die kontinuierliche Verbesserung der Marktbearbeitung.

■ **Die Situation:**

Ihr Vertrieb ist sehr stark an der Technik orientiert. Die Verkaufsargumentation und auch der eigentliche Vertriebsprozess werden bestimmt durch die technischen Features des Produktes.

Der Bereich Pre-Sales ist schwierig zu integrieren, da er eine nicht-technische Natur besitzt. Sie planen, weiter zu wachsen, indem Sie Ihre Marktabdeckung erhöhen. Ihre technisch qualifizierte Vertriebsmannschaft ist jedoch im Prinzip viel zu wertvoll, um die Aufgaben im Pre-Sales zu erledigen.

■ **Das Angebot:**

Sie haben nun die Wahl, im Bereich Neukundenakquise ein Hilfsmittel verwenden, das zur kontinuierlichen Neukundenakquise führt und das Sie exakt an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpassen können. Nutzen Sie das Netzwerk aus zuverlässigen Dienstleistern, wie ein Call-Center, eine Marketing-Agentur, Vertriebstrainer oder Projektmanagementberatung. Alle Teilnehmer des Netzwerkes orientieren sich an den Bedürfnissen des Mittelstandes. Ihre Zuverlässigkeit ist durch uns geprüft.

Die Analyse und die Koordination des gesamten Projekts wird besonders zuverlässig von **pauly consult** durchgeführt, sodass Sie sich mit Ihrem Vertrieb auf Ihre Kernkompetenz, den technischen Verkauf Ihrer Produkte konzentrieren können.

- **Das Konzept**
- Analyse Ihres Kundenstammes und Ihres Produktportfolios
 - Erstellung des Projektplans
 - Profilerstellung
 - flächendeckende Recherche
 - Erarbeitung der produkt-/kundenspezifischen Nutzenargumentation
 - Einführung des Pre-Sales-Systems in Ihren Vertrieb

■ **Das Resultat:**

Sie erhöhen Ihre Vertriebseffizienz durch Abarbeitung der nicht-technischen Aufgaben auf niedriger Ebene. Der technische Vertrieb erledigt nun seine eigentlichen Aufgaben, nämlich die kompetente technische Beratung Ihrer Kunden. Durch den erhöhten und dauernden Zufluss an qualifizierten Sales-Leads gewährleisten Sie die effiziente Auslastung und Ausweitung Ihres Vertriebes .

■ **Ihre Chancen:**

Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Sie erhalten beste Beratung und solide, zuverlässige Leistungen.