

✓ Angebots-Nachakquise /Lost-Order Analysen → Bis jetzt steckt da schon richtig viel Geld drin!!

- Wie viele Angebote schreiben Sie pro Monat?
- Was ist eigentlich die Kernkompetenz Ihres Außendienstes?
- Kennen Sie Ihre Kundenabwanderungsquote pro Jahr? Wie hoch ist diese?
- Über welchen Weg oder über welche Wege akquirieren Sie Ihre Angebote nach
- Wie hoch ist Ihre Quote in der Angebots-Nachakquise?
- Wieviel Zeit und Geld investieren Sie jährlich für die Personalsuche der Angebots-Nachakquirierer? (Bewerbungsanzeige, Headhunter, externer Trainer, Personal Recruiting, Personalvermittlung, interne Meetings etc.)
- Wie lang ist die Einarbeitungszeit eines neuen Mitarbeiters?

Eine zusätzliche Entlastung bietet die konsequente und strukturierte Angebotsnachakquise. Selbst wenn der Kunde sich gegen Ihr Unternehmen entscheidet, bietet das persönliche Gespräch viele Möglichkeiten, die Gründe herauszufinden und somit neue Denkansätze für Verbesserungen und Neuorientierungen zu entwickeln.

Sie haben bereits viel Zeit und Geld investiert, um dieses Angebot zu erstellen, deshalb ist es umso wichtiger, den Zuschlag zu bekommen oder das Angebot noch zu verfeinern oder zumindest zu erfahren, warum das Angebot nicht zum Auftrag wurde. Aus unserer Erfahrung heraus, werden Ablehnungsgründe viel zu schnell akzeptiert, die wahren Gründe liegen sehr oft ganz woanders. So ist es schon häufig passiert, dass ein Kunde bzw. ein Angebot nicht weiter akquiriert wurde, obwohl sich das Projekt nur zeitlich verschoben hat. Oder es wurden auch „Äpfel mit Birnen“ verglichen. All das kann man wunderbar per Telefon herausfinden.

Beispiel:

Gehen wir von 50 Angeboten im Monat aus, der Durchschnittswert pro Angebot beläuft sich auf 10.000€. Im Jahr sind das also 600 Angebote. Davon werden 10% zum Auftrag durch Ihre Mitarbeiter. 540 Angebote sind also für die Katz geschrieben worden. Diese geben Sie uns in die Nachakquise, um zumindest die Gründe zu erfahren. Dabei stellt sich folgendes raus:

- 50% (=270 Kunden) antworten mit „zu teuer“
→ da kann Ihr Mitarbeiter noch ins Feintuning gehen und 5% (=14 Kunden) in einen Auftrag wandeln.
- 30% (=162 Kunden) haben das Projekt verschoben, das Angebot ist durchaus noch aktuell
→ Diese bleiben also weiter in der Betreuung und 50% (=81 Kunden) davon machen das Geschäft später.
- 10% (=54 Kunden) machen keine Angabe oder sind einfach nicht erreichbar
- 10% (=54 Kunden) haben sich aufgrund moralischer Verpflichtung für ihren bisherigen Lieferanten entschieden.

*Wenn wir also nun alles zusammenrechnen, kommen wir auf 60+14+81 Angebote = 155, die zu Aufträgen werden. Das ist eine **Erhöhung** der Quote von 10% **auf 26%!!!!***

In diesem Beispiel:

Wenn Sie nichts tun

Ihr Invest

Ihr Zusatzumsatz + Imagegewinn + Nachfolgeaufträge

→ **950.000€ nicht gemachter Umsatz**

→ 40.500€

→ **950.000€**

Ihr Gewinn:

- **Engagiertes und geschultes, charmantes Team** am Telefon, das professionell, verlässlich, schnell und flexibel ist – ob das Team nun bei Ihnen in der Firma sitzt oder eben an einem anderen Standort telefoniert. Wir **gehören zu Ihnen!**
 - ➔ Wir legen einen hohen Wert auf Erfahrungen und Fachkompetenz und deshalb investieren wir jährlich einen fünfstelligen Betrag in Trainings und Coachings für unsere Mitarbeiter.
- **Permanente Kundenbetreuung** ohne Ausfälle durch Krankheit oder Urlaub.
 - ➔ Sind Ihre Mitarbeiter krank oder im Urlaub, wird die Angebots-Nachakquise/Lost-Order-Analyse meistens für diesen Zeitraum eingestellt. Also fängt man von vorne an und hat Zeitverluste in der Akquise. Unsere Teams sind so aufgestellt, dass eine permanente Angebots-Nachakquise/Lost-Order-Analyse garantiert wird.
 - ➔ Wir erreichen einen besseren **Investitions-Nutzeneffekt** durch **strategische Vorplanung** und Durchführung der Telefonakquise für die Angebots-Nachakquise/Lost-Order-Analyse.
 - ➔ Wir garantieren eine zuverlässige, sorgfältige und **nachhaltige Bearbeitung** und Dokumentation festgelegter Fragen und Punkte, um positive Kundenreaktionen zu erreichen, denn das dient der **Imagesteigerung**.
- **Objektiver Blick** auf Kunden und Unternehmen.
 - ➔ Wir telefonieren objektiv und sämtliche Informationen werden an Sie weitergegeben. „Klüngelei“ unter Kollegen, Außendienst und Kunden entfällt bei uns.
- **Stetige Erreichbarkeit**, da das gesamte Phase K! -Team für Rückrufe zur Verfügung steht.
- Wir sichern eine **kurze Einarbeitungsphase** zu.
 - ➔ **jede Branche, jede Firma und auch jedes Produkt bzw. Dienstleistung ist erlernbar.** Schließlich sind wir alle mal irgendwann mit angefangen und haben von der Pike auf gelernt.
 - ➔ **„Learning by doing“** – Das **Fachwissen** baut sich immer mit dem Tun auf. Schon nach kurzer Zeit werden wir zu **Experten** auf Ihrem Gebiet! **Versprochen!!**
- Es wird immer die **Persönlichkeit** und das **Vertrauen** gekauft – niemals das Fachwissen!!
 - ➔ Und genau deshalb sind wir so **gut** in dem, was wir machen. Persönlichkeitsweiterentwicklung wird bei uns großgeschrieben. Dazu investieren wir jährlich einige tausend Euro und arbeiten mit einem externen Trainer.
- **Zusätzlicher Umsatz** und **zusätzliche Kunden** für Ihr Unternehmen.
 - ➔ Wir **schöpfen** alle vorhandenen Potenziale **aus**, um die Angebote zu Aufträge zu wandeln oder die Gründe zu erfahren, warum das Angebot nicht angenommen wurde.
- Wir **beobachten den Markt**, um rechtzeitig Kundenwünsche und Marktveränderungen zu erkennen.
- Wir verbessern Ihre Kundenbindung durch regelmäßigen Kundenkontakt (**Zuverlässigkeit** und **Wertschätzung** bleiben dem Kunden immer in Erinnerung!) und durch eine intelligente Kommunikation mit persönlicher Note.
- Wir akquirieren **kompetent** und belegen eine **umfassende Dokumentation**, um Verkaufserfolge sichtbar zu machen.
- Wir garantieren ein umfassendes Kundenmanagement für den **bestmöglichen Auf- und Ausbau des Kundenkreises**, besonders im Bereich der **Angebots-Nachakquise/Lost-Order-Analyse**