

✓ **Messe-Nachakquise → Hier warten die potenziellen Kunden!!**

- **Wie viel geben Sie für Ihren Messeauftritt aus? (Planung, Umsetzung, Meetings, Messeoutfits, Personal)**
- **Was soll das eigentliche Ziel Ihres Messeauftritts sein?**

Nach der Messe beginnt die wichtigste Aufgabe des Vertriebsteams. Alle Messekontakte werden von uns nachbearbeitet, d.h. Kundendaten und Kundeninformationen in die Datenbank (mittels VPN auf Ihrem oder auf unserem System, Datenaustausch per Excel möglich) eingepflegt. Anfragen, Terminierungen etc. werden ebenfalls nachbearbeitet. Jeder Messebesucher, der Interesse an Ihrem Unternehmen gezeigt hat, sollte zeitnah nach der Messe akquiriert werden, um den eigentlichen Verkaufsprozess in Gang zu setzen. Dazu gehören ein Dank für den Besuch, zusätzliche Anwendermöglichkeiten aufzeigen, Kundenbedürfnisse erfragen, erhaltene Informationen weiterleiten, Terminierungen, Rückfragen beantworten, Kaufinteresse wecken, Kontaktpflege etc. Selbstverständlich würden wir diese Aufgabe für Sie übernehmen, die Ergebnisse dokumentieren und alle Anfragen an die zuständigen Mitarbeiter weiterleiten. Dies gewährleistet eine optimale Bearbeitung aller Messekontakte und einen messbaren Messeerfolg. Detaillierte Auswertungen aller Marketingdaten helfen dabei, Verkaufsaktivitäten optimal zu steuern und schnell und individuell auf Kundenbedürfnisse zu reagieren.

Beispiel:

Die Messe in München war ein totaler Erfolg und nun geht es an die Bearbeitung der Besucherberichte. Schnell stellen Sie fest, dass auch die Nachbearbeitung einer solchen Messe so viel Zeit in Anspruch nimmt, dass Sie Ihre Daten von uns nachbearbeitet haben möchten. Ihre Mitarbeiter haben alle Daten und Ergebnisse bereits in Ihr System eingegeben und nach Auswertung ergeben sich 500 Kontakte, die auf jeden Fall kontaktiert werden.

*500 Kunden – 10% Ausschuss (=50 Kunden), bleiben noch 450 für die Messe-Nachakquise. Durch 2-maliges Nachbearbeiten, können bestimmt **10% Neukunden** geworben werden. Das sind nach Adam Riese 45 Kunden. Damit hat sich die Akquise locker gerechnet, denn mit einem durchschnittlichen Kundenumsatz von 20.000€ pro Jahr sind das bei mir 900.000 € zusätzlicher Umsatz! Und so geht das dann Jahr für Jahr, für Jahr...und die gewonnenen Kunden platzieren Nachkäufe, d.h. Ihr Invest wird immer geringer und der Umsatz steigt. Ganz einfach!*

In diesem Beispiel:

Wenn Sie nichts tun → **900.000€ nicht gemachter Umsatz**

Ihr Invest → **70.000€**

Ihr Zusatzumsatz + Imagegewinn → **900.000€**

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 Messe-Nachakquise** ohne Ausfälle durch Krankheit oder Urlaub.
 - ➔ Sind Ihre Mitarbeiter krank oder im Urlaub, fehlen die Kapazitäten für die Messe-Nachakquise, also entfällt diese dann oder sie verzögert sich um Wochen. Also fängt man von vorne an und hat Zeitverluste in der Akquise. Unsere Teams sind so aufgestellt, dass eine **gut vorbereitete, strukturierte und permanente** Messe-Nachakquise garantiert wird.
- **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 Kunden auf Ihre Messe einzuladen.
- 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.**
- Wir garantieren ein umfassendes Kundenmanagement für den **bestmöglichen Auf- und Ausbau des Kundenkreises**, besonders im Bereich der Messe-Nachakquise.