

✓ Neukundengewinnung → Sie benötigen neue Kunden?

- Über welchen Weg oder über welche Wege finden Sie heute neue Kunden?
- Wie hoch sind Ihre Erfolgsquoten bei der Neukundengewinnung?
- Wieviel Zeit und Geld investieren Sie jährlich für die Personalsuche der Neukundengewinner? (Bewerbungsanzeige, Headhunter, externer Trainer, Personal Recruiting, Personalvermittlung, interne Meetings etc.)
- Wie lang ist die Einarbeitungszeit eines neuen Mitarbeiters?

Wir rufen alle potenziellen Interessenten (nach Wünschen und Vorgaben der Auftraggeber) im Durchschnitt 4 Mal pro Jahr an und stellen Ihr Unternehmen und Ihr Portfolio vor.

Vertrauensaufbau, um einen dauerhaften Kunden zu gewinnen braucht immer Zeit, deshalb ist bei einer Neukundenakquise eine Jahresbetreuung unabdingbar. Möglicherweise können wir Neuheiten oder eine bestimmte Leistung hervorheben. Sie können sich die oftmals anstrengende Akquise sparen. Einsicht in unsere dokumentierten Gesprächsnotizen, bieten die ideale Grundlage für die Gesprächsvorbereitung beim Kunden. Außerdem haben wir für Sie das Ohr am Markt und können Reaktionen aller Art auf ihr Sortiment sammeln und zeitnah weitergeben. Somit können Sie schnell und zielgerichtet auf Kundenwünsche eingehen, gerade bei Neuheiten ein unschätzbare Wettbewerbsvorteil.

Ca. 2%-5% neue Kunden und Interessenten nach 12 Monaten bei sehr komplexen Themen und bis 15% neue Kunden und Interessenten im Aktivverkauf nach 12 Monaten sind möglich.

Beispiel:

*Wir erhalten von Ihnen eine Excel-Datei mit **500 potenziellen Kunden** (gut vorgefiltert, damit der Ausschuss nicht zu hoch ist). Diese 500 Kunden telefonieren wir im Durchschnitt 4 Mal in 12 Monaten an. Den einen Kunden 7 Mal, da er großes Interesse hat, den anderen nur 1 Mal, da er mit seinem jetzigen Lieferanten verheiratet ist. Im Durchschnitt also 4 Kontakte (Ergebnisse) je Kunde. Im Jahr sind das also 2.000 Kundenkontakte. Nun erreicht man den Kunden im Durchschnitt erst nach 3-7 Wahlversuchen. Kennen Sie selbst, Besprechung, Urlaub, krank, grad nicht am Platz usw. usw. Das bedeutet also nach Eva Zwerg **10.000 Anrufe!!! pro Jahr**, die immer eine Vorbereitung brauchen und auch dokumentiert werden.*

Wir unterstellen in diesem Beispiel die telefonische Betreuung/Terminierung im Maschinen-Anlagenbau, also eine sehr komplexe Thematik. Der Außendienst übernimmt den Kunden nach Termin, der durchschnittliche Umsatz pro Kunde/Jahr liegt bei 100.000€.

500 Kunden – 20% Ausschuss (=100 Kunden), bleiben noch 400 für die Neukundengewinnung -- 50% Interesse (=200 Kunden) – davon machen 15% einen Termin (=30 Kunden), von diesen Terminen sind 50% erfolgreich (=15 Kunden) und 50% platzieren einen Auftrag beim Außendienst, dann sind das 8 neue Kunden!!! Die übrigen 392 Kunden verbleiben in der Akquise für weitere Terminvereinbarungen im ersten Jahr unserer Zusammenarbeit. Nach 12 Monaten entscheiden Sie, ob wir an den potenziellen Kunden weiter dranbleiben und selektieren den zu betreuenden Kundenstamm aus. Könnte bedeuten, dass wir 200 von der Jahresbetreuung übernehmen und 300 neue potenzielle Adressen von Ihnen erhalten. 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

→ 800.000€ nicht gemachter Umsatz +
Kundenabwanderung jedes Jahr, d.h. noch weiterer
Umsatzverlust

Ihr Invest

→ 100.000€

Ihr Zusatzumsatz + Imagegewinn

→ 800.000€

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 Neukundenakquise** ohne Ausfälle durch Krankheit oder Urlaub.
 - ➔ Sind Ihre Mitarbeiter krank oder im Urlaub, wird die Neukundenakquise für diesen Zeitraum meistens eingestellt. Also fängt man von vorne an und hat Zeitverluste in der Akquise. Unsere Teams sind so aufgestellt, dass eine permanente Neukundengewinnung garantiert wird.
- **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.
 - ➔ Schließlich gibt es jährlich eine **Kundenabwanderungsquote**, die **aufzufangen** ist. Und selbst, wenn diese durch treue und zufriedene Kunden sehr niedrig ist – es gibt die natürliche Auslese, es verstirbt auch schon einmal ein Kunde.
- **Imagegewinn** für Sie und Ihren Betrieb durch **zufriedene Kunden.**
- Durch die Zusammenarbeit mit uns **sparen** Sie noch viel mehr – sowohl **Zeit** als auch **Geld**, denn es fallen z.B. keine Kosten mehr für ständige Personalsuche oder aber für langwierige Einarbeitungen an!
- **Unterstützung** für den Außendienst, denn er kann sich voll auf das konzentrieren, was er kann, nämlich sein Fachwissen bei dem Kunden anbringen und die Termine in Aufträge wandeln.