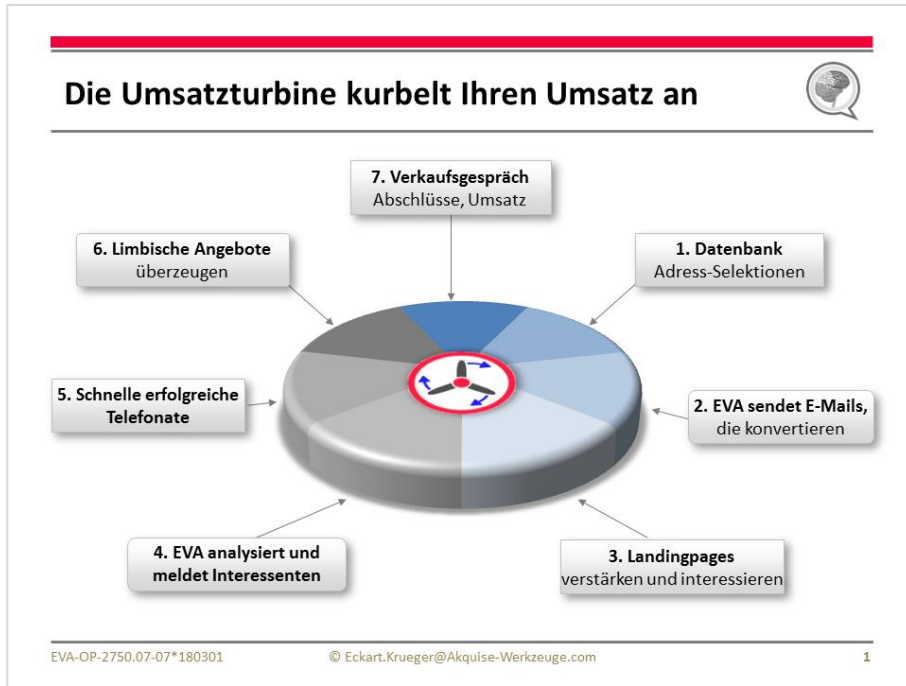


Kurzinformation



In jahrelanger Praxis zusammen mit Stammkunden entwickelt.

Eckart Krüger ist zertifizierter Vertriebs-Experte, seit mehr als 25 Jahren Vertriebstrainer und Coach.

Zeitsparend und erfolgreich inaktive Kunden reaktivieren, neue Kunden gewinnen und Umsatz ankurbeln.

Details gerne am Telefon, den Telefontermin sofort online buchen: www.terminland.de/eckart.krueger

Zahlen, Daten, Fakten

Einfach erfolgreicher akquirieren

Die Umsatzturbine ist in Zusammenarbeit mit Stammkunden in der Praxis entstanden. Sie kombiniert bewährte Vertriebs-Instrumente mit innovativen zeitsparenden Tools des Web 2.0. Durch diese **Automatisierung** kann sie bis zu 90 % Zeit einsparen, Effizienz und Umsatz steigern.

1. Datenbank und Adress-Selektionen

Viele Unternehmen verlieren Umsatz, weil sie die **Möglichkeiten Ihrer Datenbank** mit den neuen interaktiven Funktionen des Web 2.0 nicht optimal nutzen. Die Umsatzturbine bietet hier viele Möglichkeiten für mehr Effizienz, Leistung und Umsatz.

Praxis-Beispiel: 11 neue Abschlüsse mit wenig Aufwand zu kleinen Kosten

- 1.) **Zielgruppen-Auswahl** in der CRM-Datenbank, hier: 81 Empfänger, die vor 5 Jahren ein bestimmtes Produkt gekauft haben und seitdem vollständig inaktiv waren.
- 2.) **EVA sendet automatisiert individuelle E-Mails**, zeitlich versetzt an 81 Empfänger
- 3.) 52 öffnen diese E-Mail (64 %), Öffnungsraten über 50 % sind bei EVA normal
- 4.) **EVA meldet exklusiv 33 Interessenten** (41 %), siehe auch Punkt 9 (Seite 2)
- 5.) Alle Interessenten werden mit einem **bewährten Leitfaden** angerufen
- 6.) Limbische Angebote überzeugen
- 7.) Die Verkaufsgespräche bringen **11 neue Abschlüsse**, jeder 3. Interessent aus 5.) schließt ab
- 8.) **Ergebnis: 5-stelliger Deckungsbeitrag** (über 10.000,- Euro), Kosten circa 1.500,- Euro.
Kosten pro Lead 45,- Euro, **Kosten pro Vertragsabschluss 135,- Euro**, Zeitaufwand minimiert.



Exklusiv: EVA meldet Interessenten innerhalb **60 Minuten per E-Mail:** Sie können sofort aktiv werden!

Kosten pro Lead: ca. 45,- Euro
Hier: Kosten pro Auftrag ca. € 135,-

2. EVA sendet E-Mails, die konvertieren: 12.000 zusätzliche Touchpoints

Wenn Sie jeden Monat von EVA nur eine individuelle E-Mail an 1.000 Ihrer Kontakte versenden lassen, sind das pro Jahr **12.000 zusätzliche Touchpoints**, die Ihnen zusätzliche Interessenten-Leads und Verkaufs-Chancen bringen. Jede Touchpoint wirkt auch der Gefahr entgegen wirken, dass Ihre Kunden Sie vergessen und zum Wettbewerb gehen und dort abschließen.

Jeder Touchpoint wirkt dem Vergessen entgegen und stärkt die Kundenbindung

EVA ist kompatibel zu jeder CRM und Datenbank. Unsere Datenschützerin gibt grünes Licht!

Mit jeder CRM kompatibel
Datenschutz 2018: OK!



Kurzinformation

EVA sendet keine Newsletter, weil die nur wenig echte Kontakte bringen. EVA sendet individuelle E- Mails, die gelesen werden und konkrete Interessenten-Leads bringen. Die Erstellung der E-Mails kostet Sie fast keine Zeit, weil Sie auf bewährte eMails von EVA zurückgreifen können. Fragen Sie uns!

3. Landingpages verstärken das Interesse

Landingpages können die Wirkung von eMails und die Konversion in Termine enorm verstärken, wenn ihr Content Sie zu den Inhalten der E-Mails passt und so aufgebaut sind, dass sie in wenigen Sekunden die Webseiten-Besucher interessieren.

4. Exklusive E-Mail von EVA innerhalb von 60 Minuten bringt frische Leads

EVA bedeutet auch „**Empfänger-Verhaltens-Analyse**“. Sie analysiert rund um die Uhr und reagiert zeitnah mit exklusiven E-Mail Nachrichten: Wenn sich Empfänger für Ihr Angebot spezifisch interessiert, **sendet EVA innerhalb von 60 Minuten eine E-Mail mit den aktuellen Daten** (Name, Telefon, aktuelles Interesse). Wenn Sie es wünschen zusammen mit Informationen zur Kontakthistorie und einem Leitfaden zur erfolgreichen Kontaktaufnahme.

5. Kunden-Telefonate werden einfacher

In der E-Mail von EVA finden Sie einen tausendfach bewährten Leitfaden. Mit Klingender Visitenkarte, 3-stufigem Beziehungsaufbau, Fragen, Nutzen-Argumentation und Einwandbehandlung. Der Leitfaden **gibt Sicherheit und senkt die Hemmschwelle**, bei Interessenten anzurufen.

6. Limbische Angebote

Wir können Sie bei der Optimierung Ihrer Angebote effizient unterstützen, weil wir vom Top-Experten und Bestseller-Autor **Dr. Hans-Georg Häusel** („Think Limbic©“, „Top-Seller“ usw.) in **Neuro-Psychologie** ausgebildet wurden. Diese hochwirksamen Akquise- und Verkaufs-Werkzeuge aus der Hirnforschung geben wir seit 2006 mit viel Erfolg an unsere Kunden weiter.

7. Verkaufsgespräche mit hoher Abschlussquote

Die Abschlussquoten Ihrer Kunden- und Verkaufsgespräche können Sie mit Hilfe unseres bewährten limbischen Verkaufstrainings weiter nach oben bringen. Nutzen Sie die **zeitgemäße Kombination** aus den bewährten „7 Schritten bis zum Abschluss“) mit top-aktuellen Instrumenten und Tools aus der Neuro-Psychologie. Damit können Sie die „Kaufknöpfe“ bei allen Kundentypen erkennen und aktivieren. Das macht Verkaufen leichter und steigert den Erfolg!

Wie geht es nach dem Abschluss weiter?

Sofort nach dem ersten Vertrags-Abschluss kann EVA die nächste **E-Mail Serie automatisch starten** und neue Verkaufs-Chancen, Cross-Selling ohne Zeitaufwand für Sie generieren:

1. Aus der Datenbank kommen neue Impulse
2. EVA sendet individuelle E-Mails: Touchpoints mit guter Konvertierung
3. Landingpages verstärken die Wirkung und interessieren Webseiten-Besucher
4. **EVA analysiert und meldet innerhalb 1 Stunde spezifische Interessenten**
5. Schnelle Telefonate ... Termine
6. Limbische Angebote überzeugen
7. Verkaufsgespräche bringen Abschlüsse und Umsatz



Am Telefon beantworten wir gerne Ihre Fragen

Das Zusammenspiel von bewährten Instrumenten und innovativen Tools aus dem Web 2.0 ist erklärungsbedürftig. Deshalb empfehlen wir ein **Telefonat**, wir beantworten gerne alle Fragen: Nach 10-15 Minuten kennen Sie die wichtigsten Fakten! ➔ **Terminbuchung** sofort gratis auf



Landingpages **plus** individuelle E-Mails erzielen die höchste Wirksamkeit



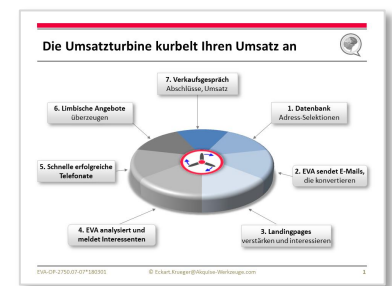
EVA arbeitet als sehr zuverlässige, hochspezialisierte virtuelle Mitarbeiterin



Schnelle erfolgreiche **Telefonate** mit dem bewährten **roten** Faden



Der **Kundenkopf** steht im Zentrum der Umsatzturbine



Die Umsatzturbine läuft rund um die Uhr, bringt Umsatzchancen und spart viel Zeit

Kontakt:

Telefon: 06151 80 03 60 60
 E-Mail: Eckart.Krueger@Akquise-Werkzeuge.com
www.terminland.de/eckart.krueger