

In jahrelanger Praxis zusammen mit Stammkunden entwickelt.

Eckart Krüger ist zertifizierter Vertriebs-Experte, seit mehr als 25 Jahren Business-Coach und Trainer

Neue Leads aus alten und neuen Adressbeständen gewinnen und den Umsatz nachhaltig ankurbeln

Details gerne in einem gratis Beratungs-Telefonat, online buchen unter www.terminland.de/eckart.krueger

Zahlen, Daten, Fakten zu EVA und der Umsatzturbine

Einfach erfolgreicher akquirieren

Die Umsatzturbine ist seit 2011 in Zusammenarbeit mit Stammkunden in der Praxis entstanden. Sie kombiniert bewährte Vertriebs-Instrumente mit innovativen Tools des Web 2.0. Durch diese **Automatisierung** kann sie bis zu 90 % Zeit einsparen, Umsatz und Effizienz steigern.

1. Aus Ihrer vorhandenen Datenbank mehr Abschlüsse herausholen

Viele Unternehmen verlieren Umsatz, weil sie die Möglichkeiten ihrer **Datenbank** in Kombination mit neuen interaktiven **Funktionen des Web 2.0 nicht** optimal nutzen. Die Umsatzturbine bietet viele Möglichkeiten für mehr Leistung, Leads, Termine, Umsatz und Gewinn.

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

- 1.) **Zielgruppen-Auswahl:** Kunden, die seit 5 Jahren inaktiv sind und nicht gekauft haben
- 2.) **EVA sendet automatisiert individuelle E-Mails**, zeitlich versetzt
- 3.) 64 % der Empfänger öffnen die E-Mails (Öffnungsraten über 50 % sind bei EVA üblich)
- 4.) **EVA meldet zeitnah per E-Mail 33 Interessenten**, die sofort kontaktiert werden können
- 5.) Interessenten werden mit dem bewährten **Leitfaden** angerufen
- 6.) Die **Angebote** kommen an
- 7.) **Verkaufsgespräche bringen 11 neue Abschlüsse**, jeder Dritte Interessent schließt ab

EXKLUSIV

► **Ergebnis:** Deckungsbeitrag über 10.000,- Euro, **nur 135,- Euro Kosten pro Vertragsabschluss**, Zeitaufwand minimiert, Nerven geschont.

2. EVA sendet E-Mails: 12.000 zusätzliche Touchpoints für Ihre Kontakte

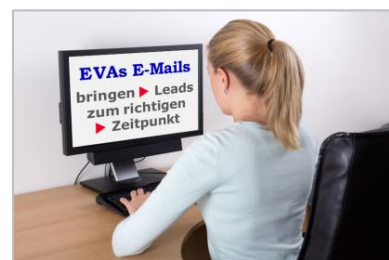
Wenn EVA jeden Monat nur **eine einzige individuelle E-Mail** an 1.000 Ihrer Kontakte versendet, sind das pro Jahr **12.000 zusätzliche Touchpoints**, die Ihnen zusätzliche Leads und Verkaufschancen bringen. Jeder Touchpoint wirkt auch der Gefahr entgegen, dass Ihre Kunden Sie im „Digitalen Tsunami“ vergessen und zum Wettbewerb gehen.

EVA ist **kompatibel zu jeder CRM** und Datenbank.

Datenschutz: Unsere Datenschützerin gibt grünes Licht und sagt „alles okay!“, auch in Blick auf die **EU Datenschutz Grundverordnung**, die ab 25.05.2018 gilt.

Zeit sparen und Umsatz steigern durch **Automatisierung** im Web 2.0

Aus Ihren bereits **vorhandenen Adressen** mehr Leads, Termine und Umsatz machen



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

Mit wenig Zeitaufwand zu geringen Kosten neue Abschlüsse akquiriert

Touchpoints wirken dem Vergessen entgegen, stärken die **Kundenbindung**

Mit jeder **CRM** kompatibel

EU **Datenschutz** 2018: OK!



Einfach | zeitsparend | erfolgreich akquirieren!

Newsletter bringen oft nur wenige echte Kontakte und Interessenten

Deshalb sendet EVA individuelle E-Mails, die gelesen werden und konkrete, namentlich bekannte Interessenten als Leads bringen. Diese E-Mails kosten Sie fast keine Zeit, weil wir eine zeitsparende Methode zur Erstellung der E-Mails entwickelt haben.

3. Landingpages verstärken das Interesse

Landingpages können die Wirkung und Konversion von E-Mails enorm verstärken, wenn die Inhalte (Content) zur Zielgruppe und den versendeten E-Mails passen. Und so optimiert sind, dass sie in weniger als 2 Sekunden beim Besucher Interesse wecken.

4. Exklusive E-Mails von EVA bringen frische Leads innerhalb von 60 Minuten

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

Praxis-Beispiel: Aus 2.000 Empfänger-Adressen können z.B. 5 - 10 konkrete Leads pro Woche entstehen. Diese Leads werden per E-Mail von EVA an Ihre E-Mail-Adresse/n versendet.

5. Kunden-Telefonate werden einfacher

In der E-Mail von EVA finden Sie einen tausendfach bewährten Leitfaden: mit „Klingender Visitenkarte“, 3-stufigem Beziehungsaufbau, Fragestrategie, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung usw. Der Leitfaden gibt Sicherheit und senkt die Hemmschwelle vor Telefonaten.

6. Limbische Angebote

Bei der Optimierung der Angebote hilft die limbische Expertise der Neuro-Psychologie. Wir wurden vom Top-Experten und Autor Dr. Hans-Georg Häusel („Think Limbic“, „Top-Seller“ usw.) in Neuro-Psychologie ausgebildet. Diese hochwirksamen Akquise- und Verkaufsinstrumente aus der Hirnforschung nutzen unsere Kunden seit 2006 mit sehr viel Erfolg.

7. Verkaufsgespräche mit hoher Abschlussquote

Die Abschlussquoten der Kunden- und Verkaufsgespräche kann jeder mit Hilfe des vielfach bewährten limbischen Verkaufstrainings weiter nach oben bringen. Nutzen Sie die zeitgemäße Kombination aus den bewährten „7 Schritten zum Abschluss“ mit top-aktuellen Instrumenten und Tools aus der Neuro-Psychologie. Damit können Sie die „Kaufknöpfe“ im Kundenkopfsicher aktivieren - bei allen Kundentypen. Verkaufen wird leichter und die Ergebnisse besser!

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 Interessenten per E-Mail
5. Schnelle Telefonate mit Leitfaden bringen hohe Terminquoten
6. Limbische Angebote überzeugen
7. Verkaufsgespräche bringen Abschlüsse und nachhaltig mehr Umsatz

In einem Beratungs-Telefonat beantworten wir gerne alle Fragen

Das Zusammenspiel von bewährten Instrumenten und innovativen Tools aus dem Web 2.0 ist erklärungsbedürftig. Jedes Projekt ist anders strukturiert, die schnellste individuelle Information:

➔ **Kostenfreies Beratungs-Telefonat** sofort online buchen auf Nach 20 Minuten kennen Sie Ihre Möglichkeiten und Potenziale!

Kurzinformation



Landingpages plus individuelle E-Mails erzielen höhere Wirksamkeit



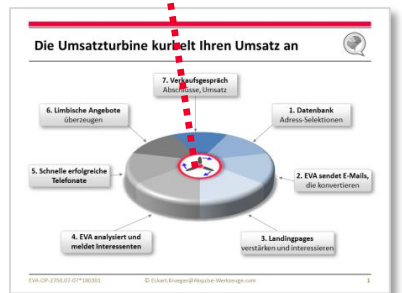
EVA sendet E-Mails mit frischen Leads

z.B. 5 – 10 aktuelle Leads pro Woche



Schnelle erfolgreiche Telefonate mit Leitfaden statt „Fingerwund wählen“

Wertvolle Touchpoints für die Entscheidungszentrale im Kundenkopf



Die Umsatzturbine läuft rund um die Uhr, spart Zeit und bringt Verkaufs-Chancen

Kontakt

www.terminland.de/eckart.krueger

E-Mail, Telefon siehe unten:

EXKLUSIV

EXKLUSIV