



Stellen Sie sich vor,

Sie hätten immer genügend heiße Kontakte auf dem Tisch, mit denen Sie mühelos neue Geschäfte abschließen könnten – ohne dass Sie selbst in die Kaltakquise gehen müssten.

Wäre das etwas für Sie? Ja?

Dann können wir Ihren Traum erfüllen.

Blättern Sie um!






Eine Information der Ressourcenschmiede®



Die Ressourcenschmiede® ist zunächst ein Institut für Vertriebs- und Kommunikations-Schulungen im Business-Umfeld, für digitalisierte betriebliche Weiterbildung sowie die Beratung von Führungskräften und Unternehmern.

Doch die Verkaufstrainer und Coaches der Ressourcenschmiede® schulen und trainieren nicht nur. Sie wenden auch dieses geballte Wissen und Können selbst an – und zwar für Sie!



Nichts ist mächtiger
als eine Idee,
deren Zeit gekommen ist.

Sokrates, 469-399 v.Chr.

Oft sind wir gefragt worden, ob wir im Verkauf tatsächlich so arbeiten und handeln, wie wir es unseren Kunden und Klienten in den Seminaren und Trainings näherbringen. Und häufig fanden wir die Situation vor, dass in den Unternehmen unserer Kunden einfach nicht genügend Kapazitäten im Verkauf vorlagen, um systematisch und nachhaltig den Markt aufbereiten zu können. Daraus ist die Idee entstanden, ein weiteres Dienstleistungspaket anzubieten:

Verkaufs- und Akquiseunterstützung



Das haben Sie davon

- Keine Notwendigkeit, gehasste Akquise-Aufgaben selbst machen zu müssen
- Keine Angst mehr vor fehlenden Kunden
- Kein schlechtes Gewissen, durch Zeitmangel sich um Kunden nicht kümmern zu können
- Mehr Zeit für potente Interessenten, weil alle Kontakte qualifiziert werden
- Mehr Zeit für das Kerngeschäft, weil die sonst durch Akquise verbrauchte Zeit frei wird
- Höhere Auftragsraten, weil nur noch relevante Interessenten bearbeitet werden
- Höhere Erträge durch Vorauswahl wirtschaftsstarker Kunden
- Mehr Ertrag pro Auftrag, weil nicht jeder Auftrag unbedingt angenommen werden muss
- Mehr Zeit, Aufträge abzuwickeln
- Konzentration auf das Wesentliche, anstatt sich mit Kleinkram aufzuhalten
- Höhere Effektivität im Verkauf durch ausgewähltes Adressmaterial
- Höhere Effizienz in der Verkaufsorganisation, weil nur noch mit interessierten Personen gesprochen wird
- Kostensenkung durch Wegfall von Adress-Recherche, unzähligen Telefonaten, Leer-Gesprächen usw.
- Sicherung und Ausbau der Position im Markt durch seine systematische Bearbeitung
- Gesundes Unternehmenswachstum mit steigender Rentabilität



Dienstleistungen

für Ihren Verkaufserfolg

Entsprechend des Bedarfs kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) haben wir ein Bündel von einzelnen Dienstleistungen geschnürt, die einzeln eingesetzt oder je nach Ihrer Zielsetzung miteinander verknüpft werden können.

Marktforschung

Die Kenntnis darüber, wie der Markt des Kunden aussieht und welche Veränderungen anstehen, ist für den Bestand des Unternehmens relevant. Daher bieten wir Ihnen die Durchleuchtung des Zielmarktes an. Typische Leistungen:

- Abstimmung mit dem Kunden, welche Märkte er bedienen will und welche sinnvoll sind
- Erfassung der vorhandenen Kunden und deren Zugehörigkeit zum Kernmarkt
- Ermittlung des Marktvolumens
- Strukturierung des Zielmarktes und der Potenziale
- Ermittlung der Marktentwicklung
- Ermittlung des Wettbewerbs, seiner Stärken und Schwächen

Erfassung des konkreten Marktpotenzials

Zu wissen, wie groß und attraktiv ein Markt sich darstellt, reicht alleine bei Weitem nicht aus. Das Marktpotenzial muss eruiert und erfasst werden, damit konkrete Schritte möglich werden, z. B. direkte Ansprache, Werbung, Mailings usw. Im Wesentlichen handelt es sich um:

- Ermittlung möglicher Kunden, Segmentierung hinsichtlich Bedarf und Geografie
- Aufbau von Adresslisten mit möglichen Kunden, ggf. weitere Strukturierung

Reichweitensteigerung

Der Ausbau der Bekanntheit des Kundenunternehmens im Markt ist für den mittelfristigen Erfolg von Bedeutung. Es geht dabei nicht um die Bewerbung einzelner Angebote, sondern eher um die Darstellung des Unternehmens und seiner Leistungsfähigkeit. Kunden des Marktes sollen mit bestimmten Leistungen immer das Unternehmen in Bezug setzen. Dazu eignen sich Maßnahmen wie

- Image-Werbung
- Public Relations
- Einsatz von Social Media
- Content Creation

Entwicklung von individuellen Akquise-Strategien

Je nach Kunde und Unternehmen sollte eine individuelle Vorgehensweise als Strategie entwickelt werden, wie Kunden und Aufträge akquiriert werden. Die wichtigsten Vorteile sind effektive und effiziente Marktbearbeitung, Kostenoptimierung, Klarheit in der Kommunikation.

Dabei führen wir zunächst eine SWAT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) durch, damit wir danach eine Strategie entwickeln können, die sich nach Ihrer Situation richtet. Sie kann daher praxisgerecht und schnell umgesetzt werden, anstatt lediglich ein Stück Theorie zu bleiben, wie bei vielen Beratern üblich.

Kaltakquise B2B

Im Bereich des B2B-Geschäfts gibt es rechtlich zulässige Möglichkeiten, mit Kunden telefonisch in Kontakt zu treten, die bislang noch nicht angesprochen wurden. Meist wird die telefonische Kaltakquise jedoch vernachlässigt, weil sie von Vielen als frustrierend und anstrengend empfunden wird. In Absprache mit unseren Kunden können wir diese Leistung anbieten.

- Telefonische Vorstellung des Unternehmens
- Vorauswahl potenzieller Kunden (Vorqualifizierung)
- Erste Bedarfsermittlung

Terminvereinbarungen für Verkäufer des Unternehmens

Um die Verkäufer des Kunden zu entlasten, kann es sinnvoll sein, dass zunächst durch andere Personen Kontakt mit den Interessenten aufgenommen wird, bis es zum Termin kommt. Der Verkäufer des Kunden erhält laufend Kundentermine (vor Ort, Telefontermine etc.).

- Telefonische Terminvereinbarung, ggf. mit Tourenoptimierung

Aufbau und Durchführung von Kampagnen

Manchmal kann es sinnvoll sein, nicht einfach kalt anzurufen, sondern zunächst anders mit Kunden in Verbindung zu treten. Dazu bietet es sich an, Werbung, Mail und Telefon miteinander zu verbinden.

- Werbung mit dem Ziel, Mailingadressen und Mailerlaubnisse zu erzeugen
- Mailings, die nahtlos aufeinander aufbauen und Vertrauen schaffen

Generierung von konkreten Neukunden-Leads

Im Anschluss an die Durchführung von Kampagnen und damit verbundener Targetierung werden nun konkrete Neukunden-Leads erzeugt, die vorqualifiziert sind und konkreten Bedarf haben.

- Telefonische Ansprache der Kampagnenteilnehmer und Qualifizierung (Bedarf, Volumen, Zeit)

Umfragen bei bestehenden Kunden

Selten werden im Mittelstand Umfragen bei bestehenden Kunden durchgeführt (Zufriedenheit, Bedarf etc.). Sie können jedoch dazu genutzt werden, um bislang nicht ermittelte Potenziale zu erkennen und damit für leichten und schnellen Mehrumsatz zu sorgen. Auch die Gefahrenerkennung kann Thema sein: Welche Kunden tragen sich mit dem Gedanken abzuwandern? Wie lassen sich Prozesse mit Kunden verbessern?

- Schriftliche Umfragen mit Auswertungen
- Online-Umfragen mit Auswertungen
- Telefonische Umfragen mit Auswertungen

Rückgewinnung verlorener Kunden

Bereits verlorene Kunden werden oft die besten und treuesten Umsatz- und Ertragsträger, wenn man es schafft, sie zurückzugewinnen. Oft kostet das wesentlich weniger Aufwand als Neukunden-Akquise.

- Aufbau und Durchführung von Rückgewinnungskampagnen mit Reporting

Beratung und Consulting in Unternehmensfragen

Verkaufsunterstützung ist die eine Seite. Die andere Seite, wenn es um den unternehmerischen Erfolg geht, ist das Verhalten der im Unternehmen agierenden Personen sowie interne Organisation und Prozesse. Es gilt, alle Aspekte sorgfältig aufeinander abzustimmen.

Im Bereich der Vertriebsorganisation und des Verkaufs gibt es häufig Optimierungs-Potenziale. Andere Bereiche des unternehmerischen Handelns spielen da auch hinein und beeinflussen das Ergebnis ebenfalls. Jede einzelne Person, die im Unternehmen angestellt ist, ist erfolgsrelevant. So verhält es sich auch mit allen anderen Anspruchsgruppen wie Lieferanten, Investoren, Finanzamt, Behörden usw.

Es stellen sich Fragen wie: Sind die richtigen Menschen mit den richtigen Aufgaben betraut? Sind die Prozesse optimiert? Werden alle Chancen konsequent genutzt? Gibt es ein lückenloses Reporting? Gibt es ein Gesamtkonzept und wird es verfolgt? Wird mit einer Planungsrechnung gearbeitet?

Dabei kann der Blick von außen sehr hilfreich sein, besonders, wenn die entsprechende Erfahrung dahinter steht. Der äußere Blick ist klarer, mit weniger Emotionen behaftet, erweitert den Horizont, eröffnet neue Wege und Möglichkeiten. Nutzen Sie das Know-how von erfahrenen Experten der Ressourcenschmiede®.



Homepage: ressourcenschmiede.de
Blog: ressourcenschmiede.com
Akademie: ressourcenschmiede.org

