

**4C** GROUP



*Sales Up!*

## Fünf Faktoren treiben Umsatzrückgänge



## Sales Up!

*Sales Up!* ist ein ganzheitlicher Ansatz, der Unternehmen unterstützt Umsatzrückgängen entgegenzuwirken

### Anpassung an Kundenerwartungen

*Sales Up!* identifiziert Schwachstellen in der Kundenbearbeitung und setzt daran an, um Kundenbindung zu erhöhen und Abwanderung entgegenzuwirken.

### Förderung der Zukunftsfähigkeit

*Sales Up!* unterstützt dabei, die Anpassungsfähigkeit zu verbessern und Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.

### Strategischer Fokus

*Sales Up!* hilft Unternehmen klare übergeordnete Ziele zu definieren und diese in kohärente, umsetzbare Pläne zu übersetzen.

### Wettbewerbsdifferenzierung

*Sales Up!* fokussiert sich darauf, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Alleinstellungsmerkmale zu schärfen und klar zu kommunizieren.

### Interne Ineffizienz

*Sales Up!* konzentriert sich darauf Prozesse zu optimieren und interne Ineffizienzen aus dem Weg zu räumen.



## Sales Up!

### Sales Up! setzt auf eine holistische Betrachtung des Vertriebsprozesses

#### Bedarfsanalyse

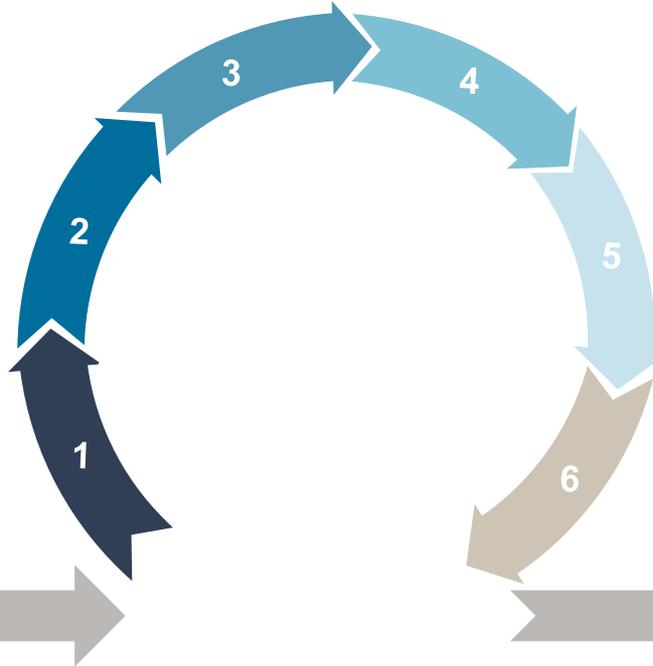
Durch Fokus auf Potenzial- & Ertragsanalysen, Fachkompetenzen der Vertriebsmitarbeitenden und umfassende Vorbereitung dieser, erlaubt *Sales Up!* Bedarfe zu erkennen.

#### Kontaktaufnahme

Durch Optimierung von Vertriebskanälen, Sales Prozessen, CRM-Systemen und dem Informationsmanagement ermöglicht *Sales Up!* einen effizienteren Kundenkontakt.

#### Kundenidentifikation

Durch Segmentierung, Lead-Generierung, Zielgruppenanalyse und Erstellung von Buyer Personas konzentriert sich *Sales-Up!* darauf, gezielt potenzielle Kunden anzusprechen.



#### Bedarfsabdeckung

Durch Anpassen der Preispolitik, Cross-Selling- und Verkaufsförderungs-Aktivitäten, schafft *Sales Up!* es, Kundenbedürfnisse zu decken.

#### Verhandlung

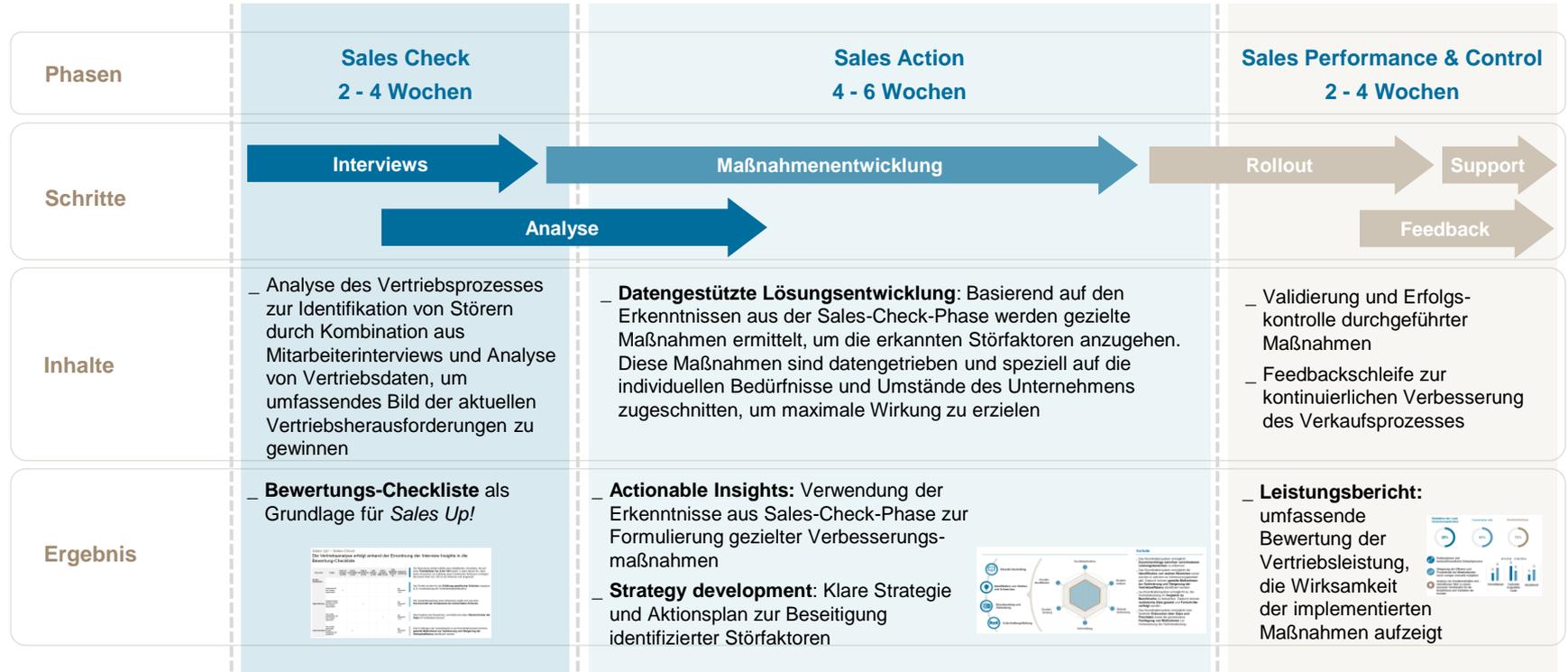
Durch Steigerung der Vorbereitung der Vertriebsmitarbeitenden, versetzt *Sales Up!* Sie in die Lage effektive Verhandlungen zu führen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

#### Kundenbindung

Durch Optimierung des Beschwerde-, und Kundenbeziehungsmanagements, der Kundenfeedback-Integration und des Follow-up von Vertriebschancen erhöht *Sales Up!* die Wahrscheinlichkeit langfristiger Geschäftsbeziehungen.

# Sales Up!

## Sensibilisierung für vorhandene Störelemente und Beseitigung durch konkrete Maßnahmen



## Ansprechpartner



**Patrick Utsch**

Partner

patrick.utsch@4cgroup.com

+49 (151) 18 888 795

