



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

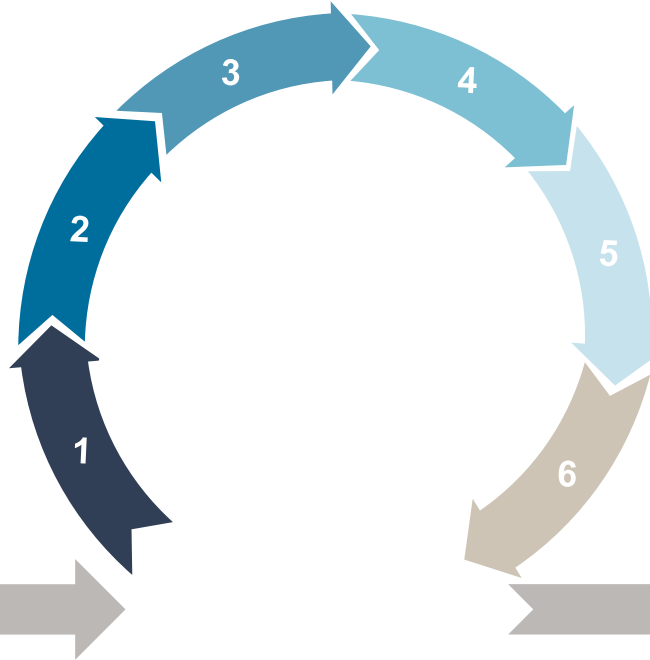
Durch Fokus auf Potenzial- & Ertragsanalysen, Fachkompetenzen der Vertriebsmitarbeitenden und umfassende Vorbereitung dieser, erlaubt *Sales Up!* Bedarfe zu erkennen.

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

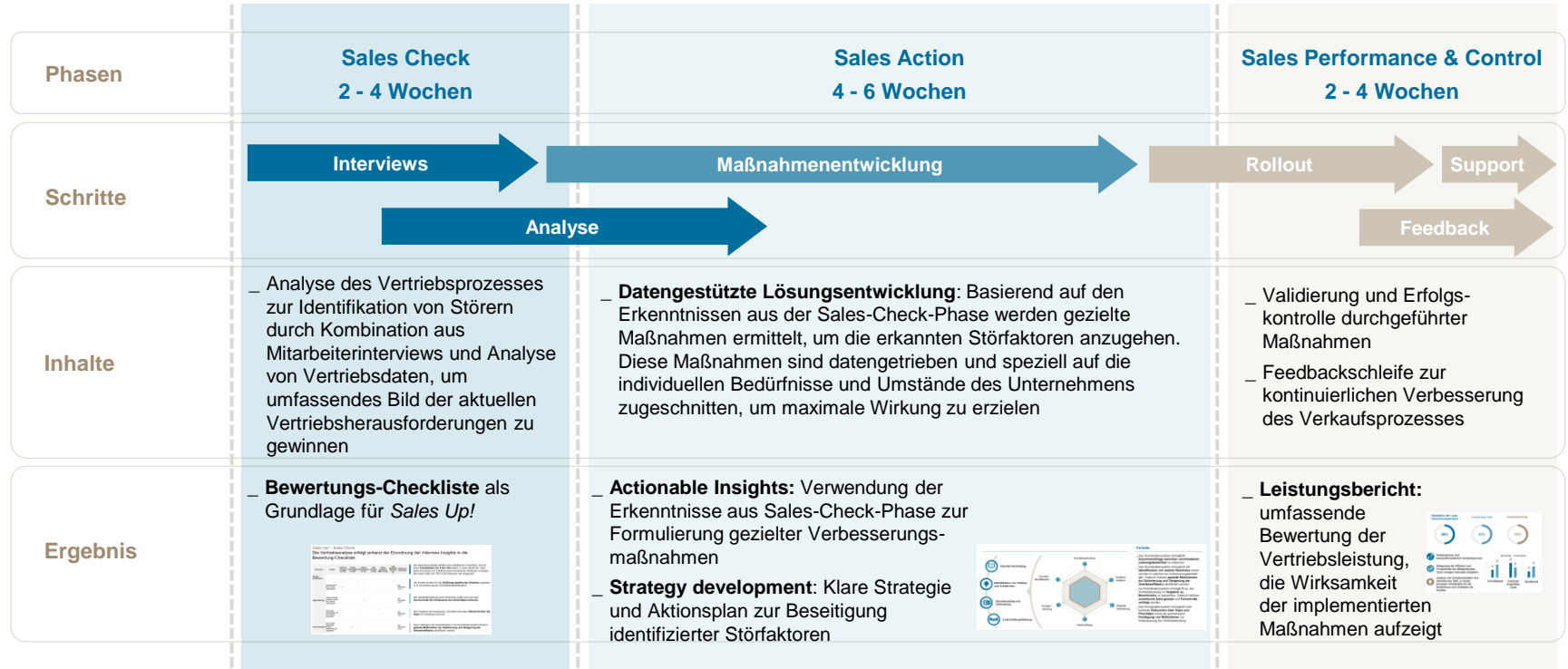
Durch Steigerung der Vorbereitung der Vertriebsmitarbeitenden, versetzt *Sales Up!* Sie in die Lage effektive Verhandlungen zu führen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

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

