

Go Out and Trade In



Ergebnisse der Umfrage

zur Nachhaltigkeit und dem Return on Invest von

„Go Out and Trade In – Notwendigkeit Neukundengewinnung“

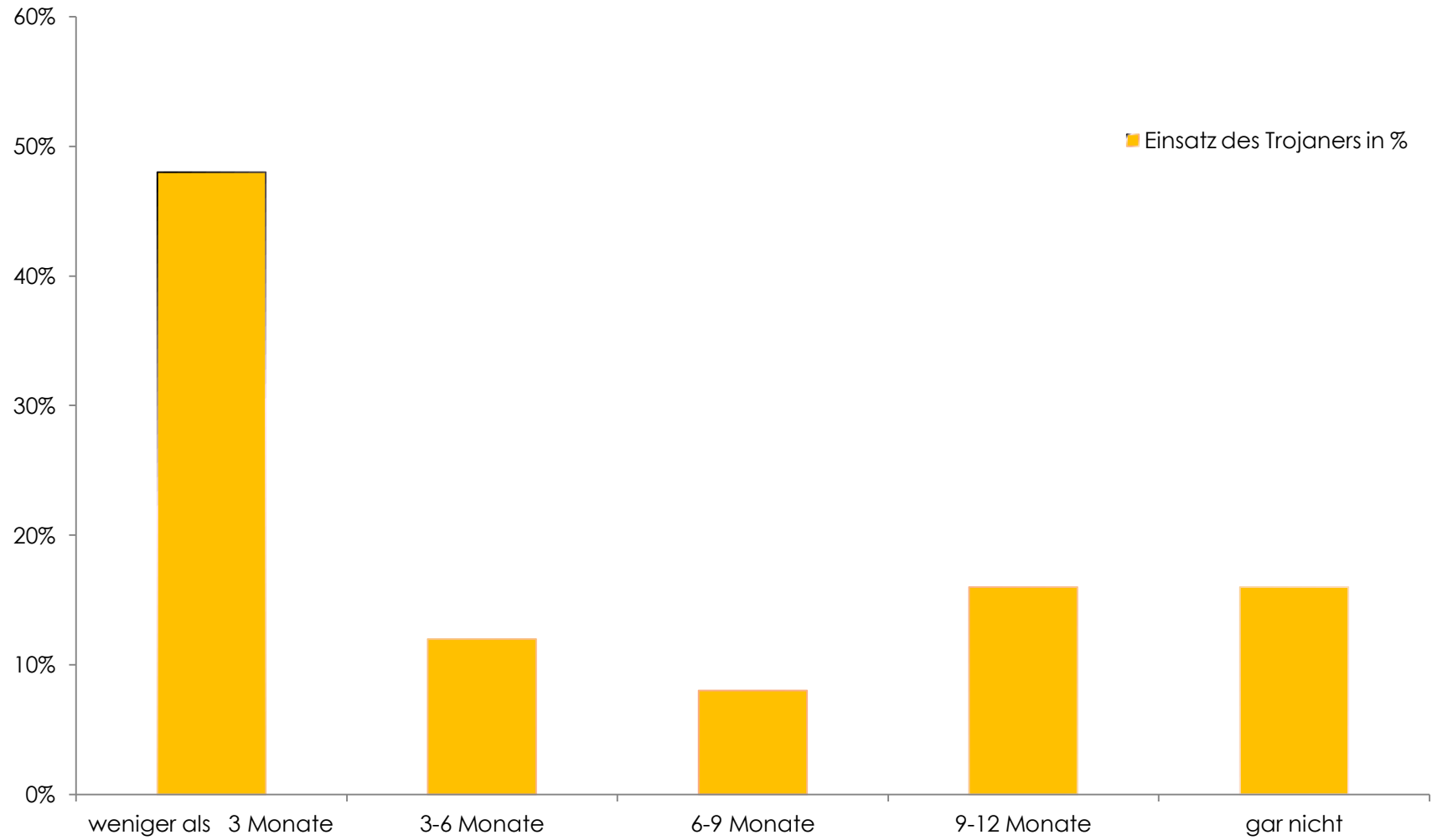
.

Die Befragten bilden eine Stichprobe (29%) aller Teilnehmer, die an der Verkaufsschulung „Go Out and Trade In“ – durchgeführt im Auftrag eines IT- Equipment Herstellers – teilgenommen haben.

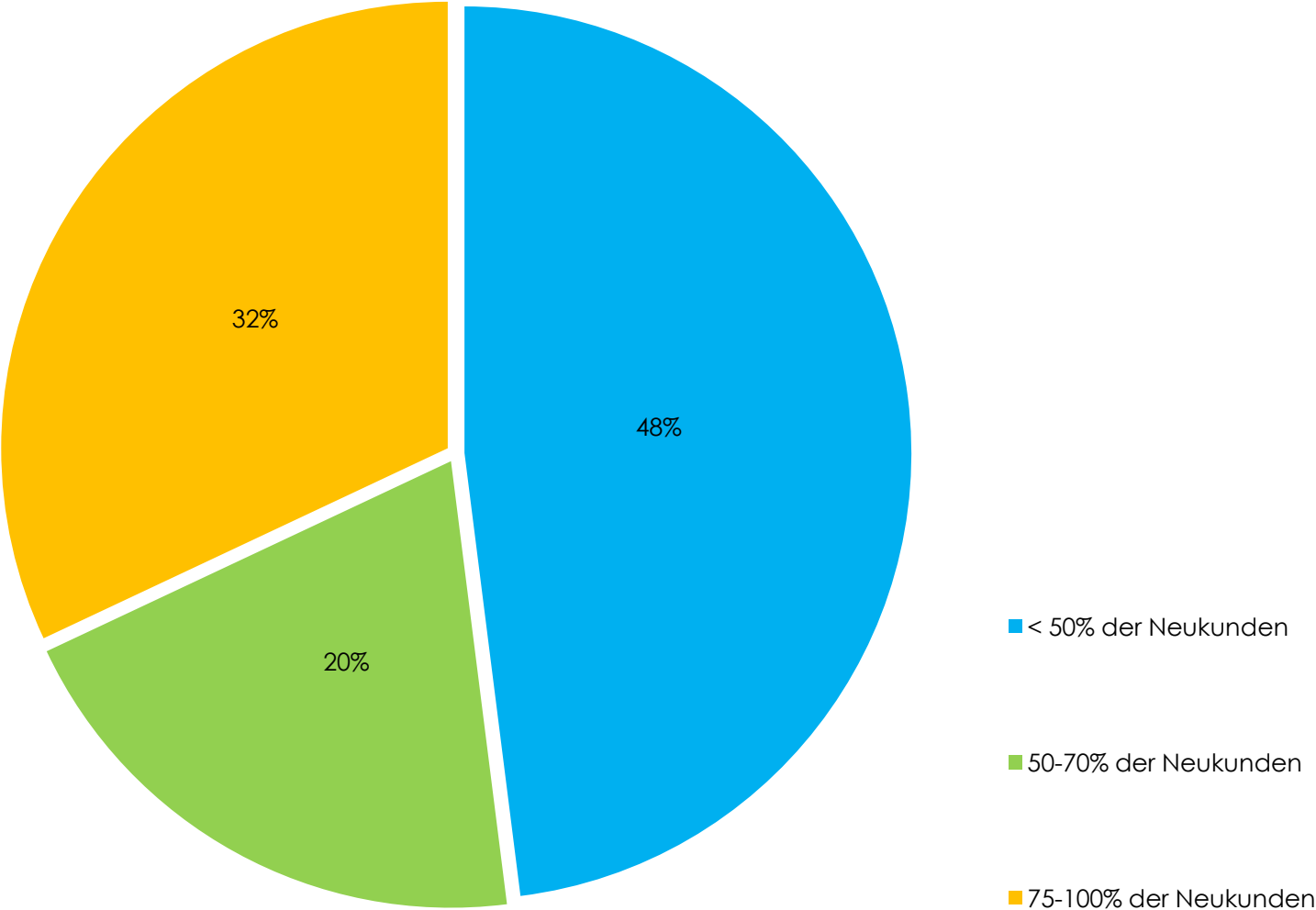
Stand Juli 2009



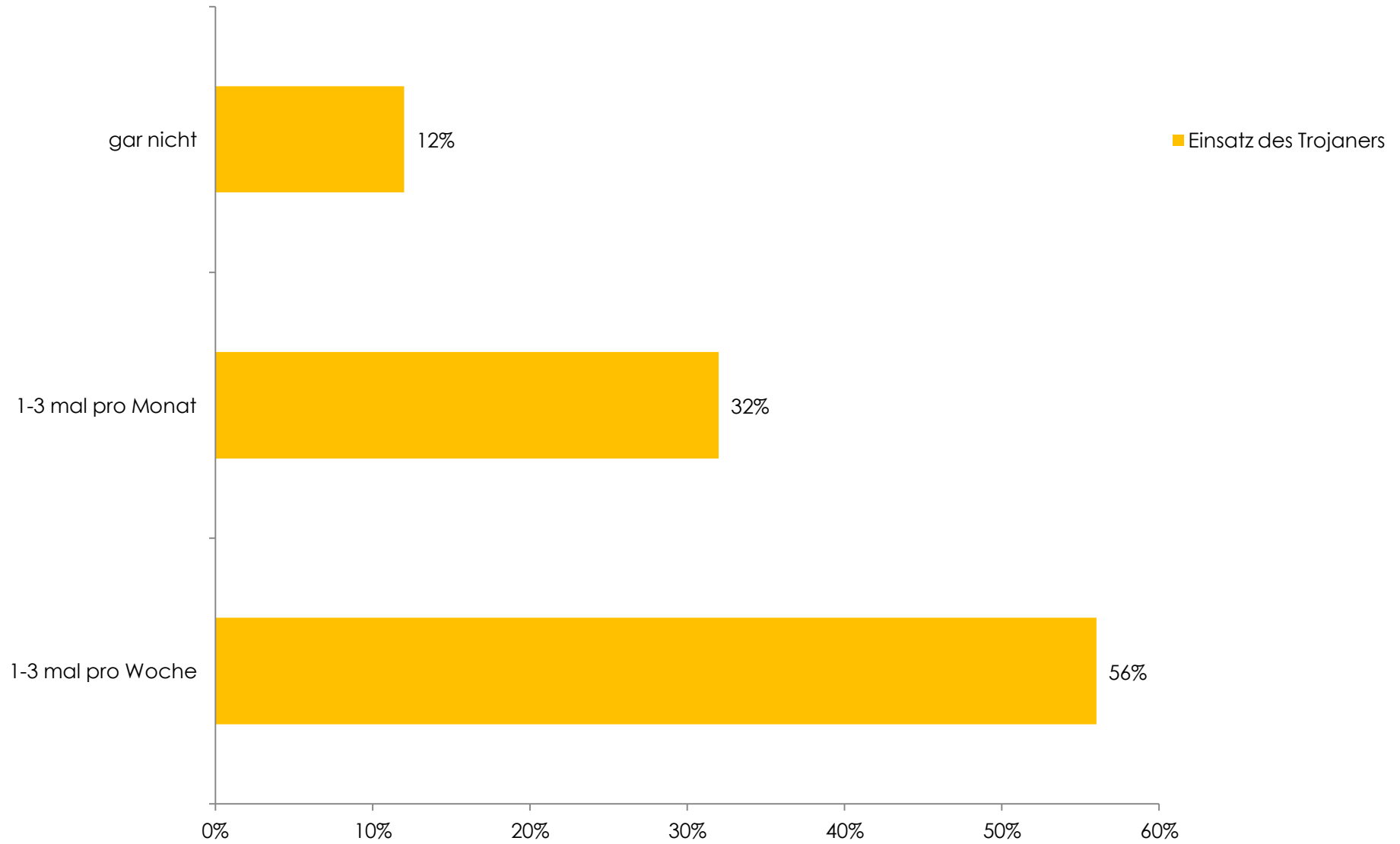
Wie lange nutzen Sie den Trojaner schon?



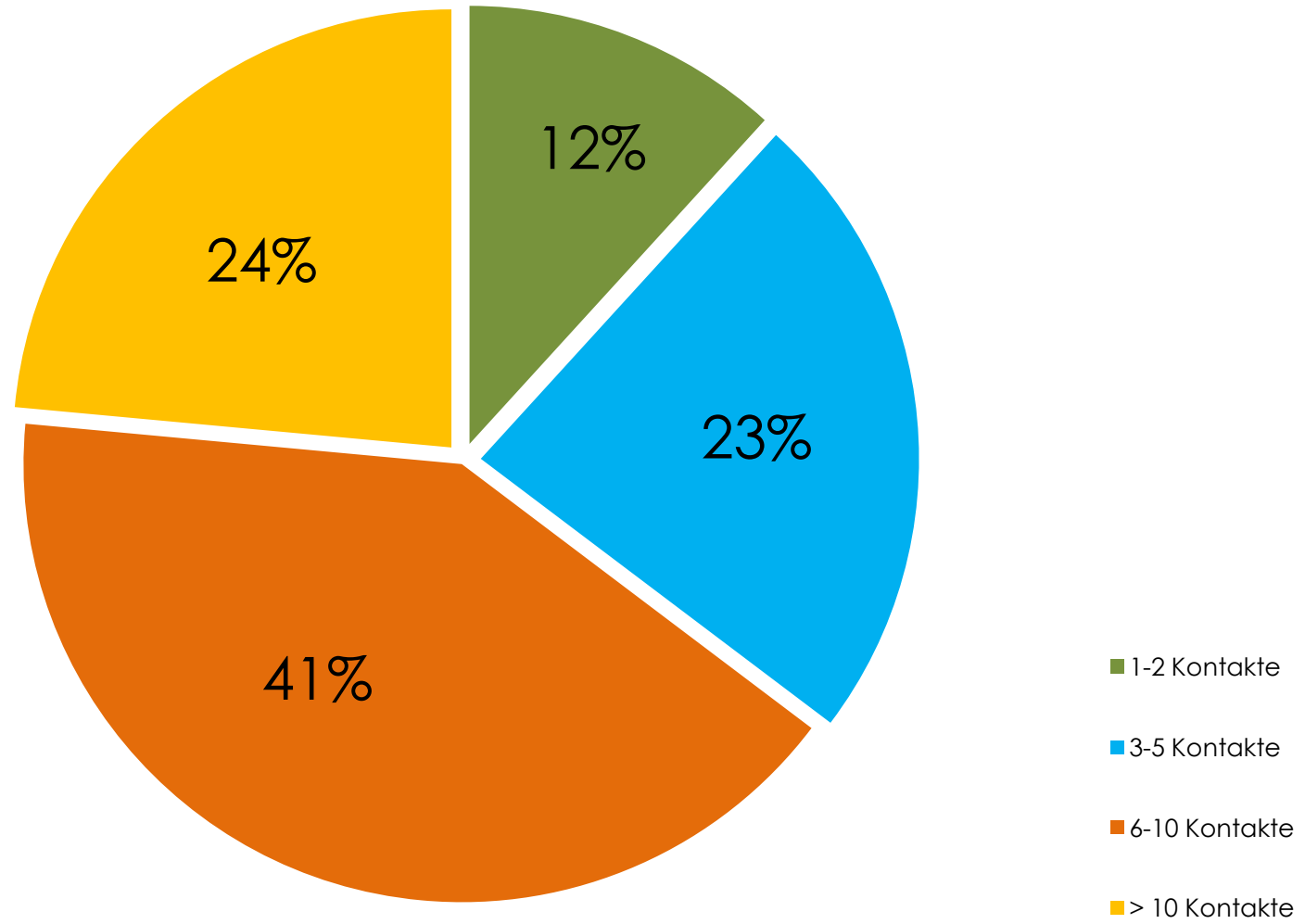
Wieviel Prozent der Neukunden gewinnen Sie durch den Trojaner?



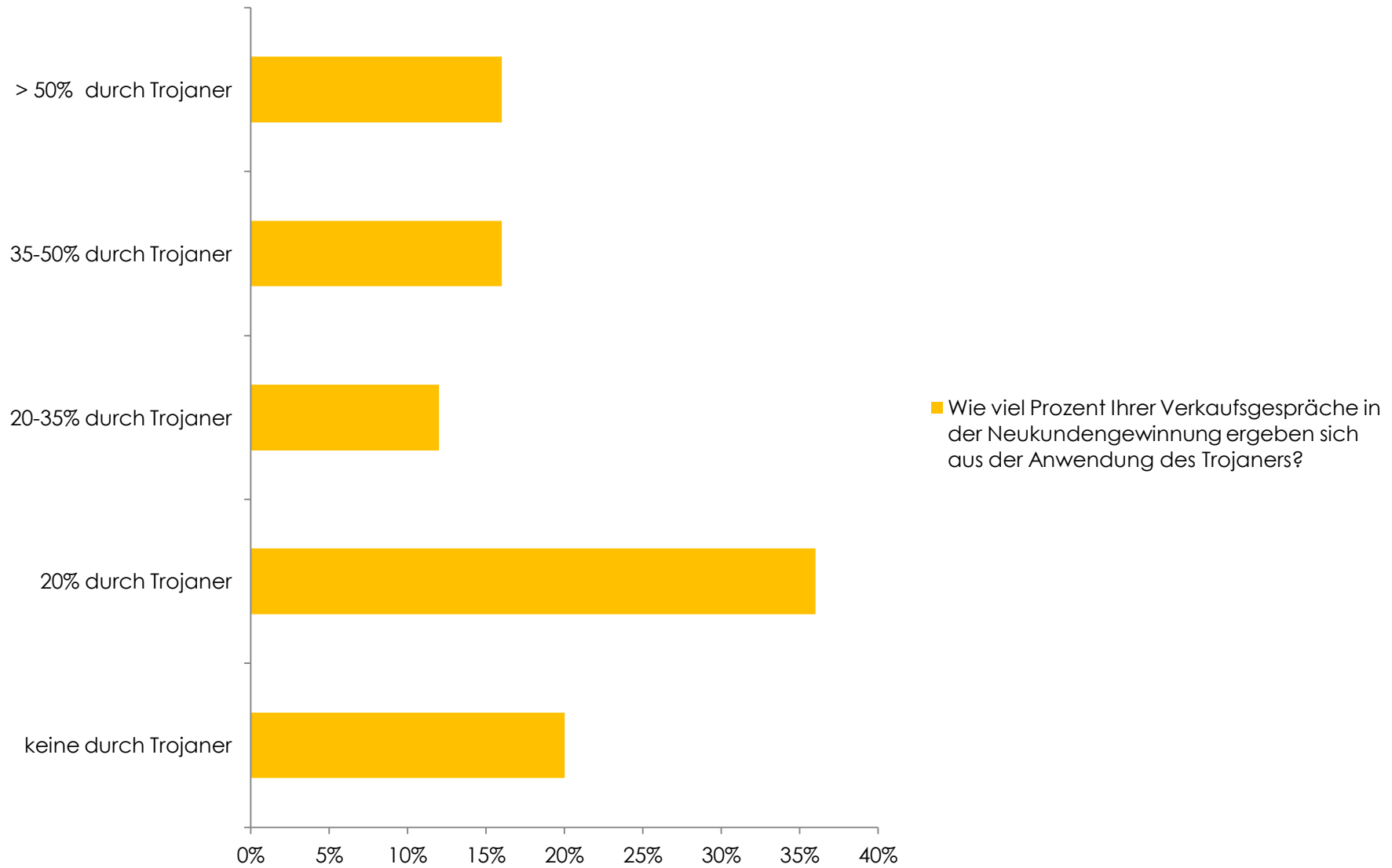
Wie häufig setzen Sie den Trojaner ein?



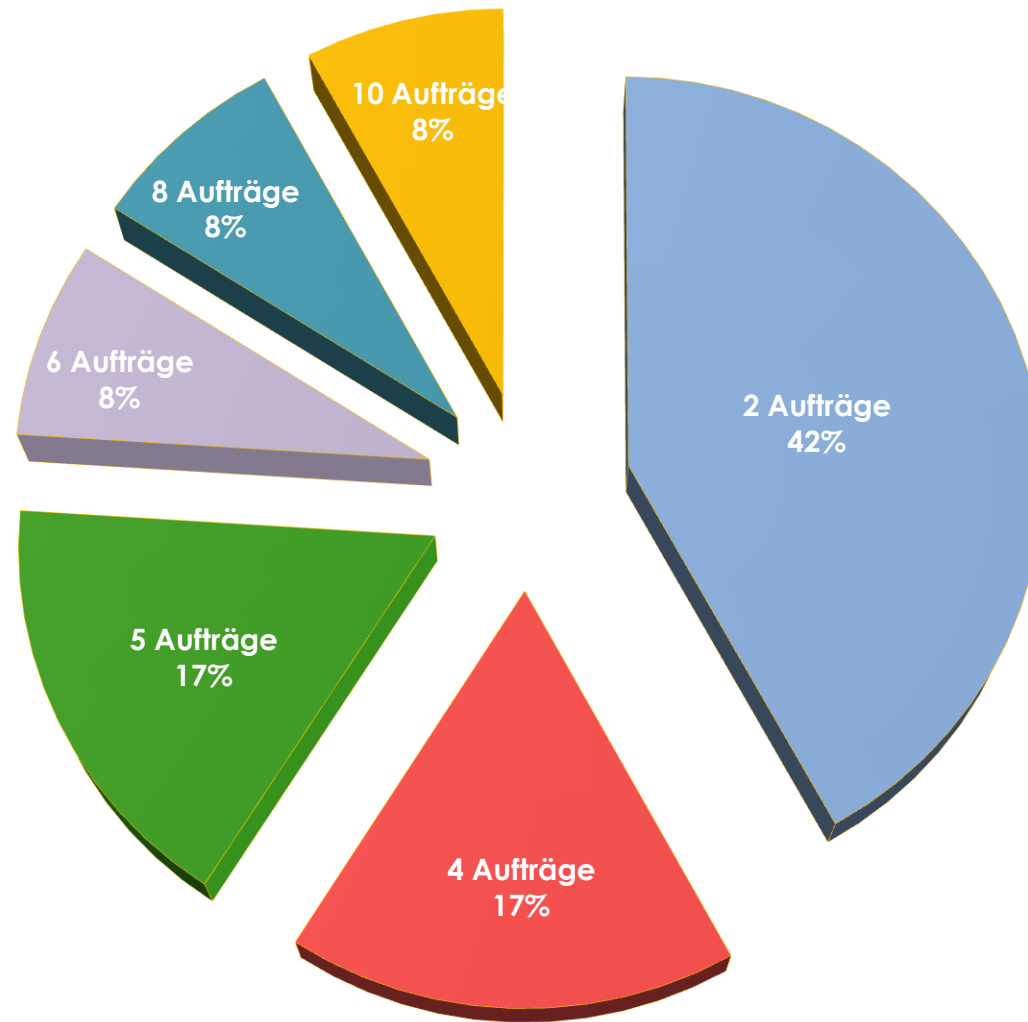
Türkontakte pro Kaltakquisition im Gewerbegebiet



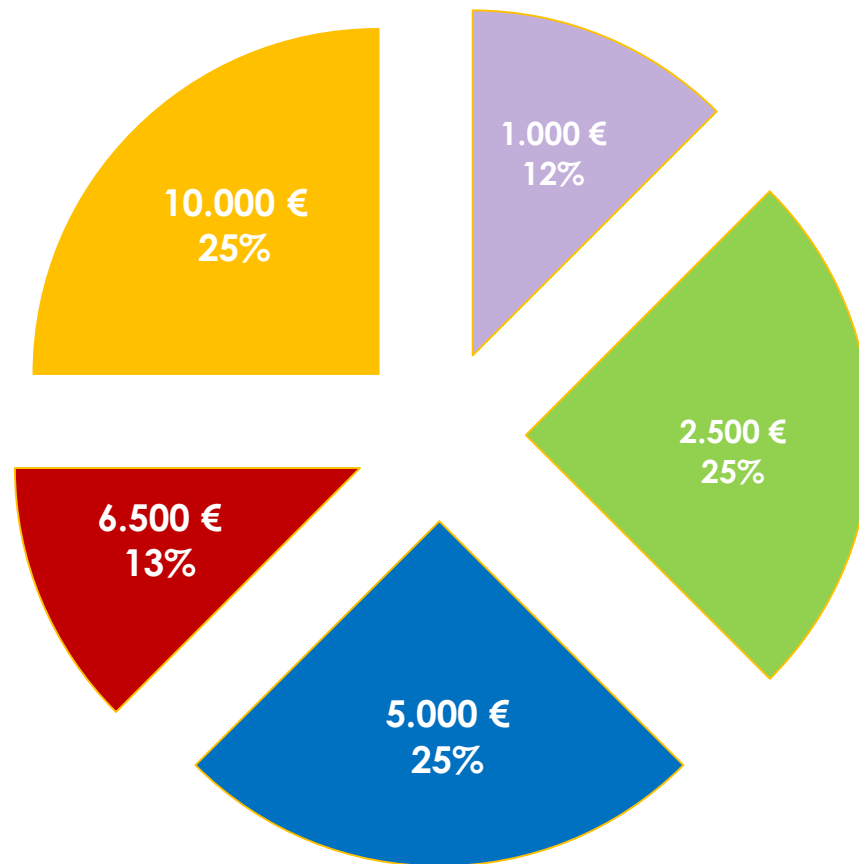
Anteilige Nutzung des Trojaners bei Türkontakten



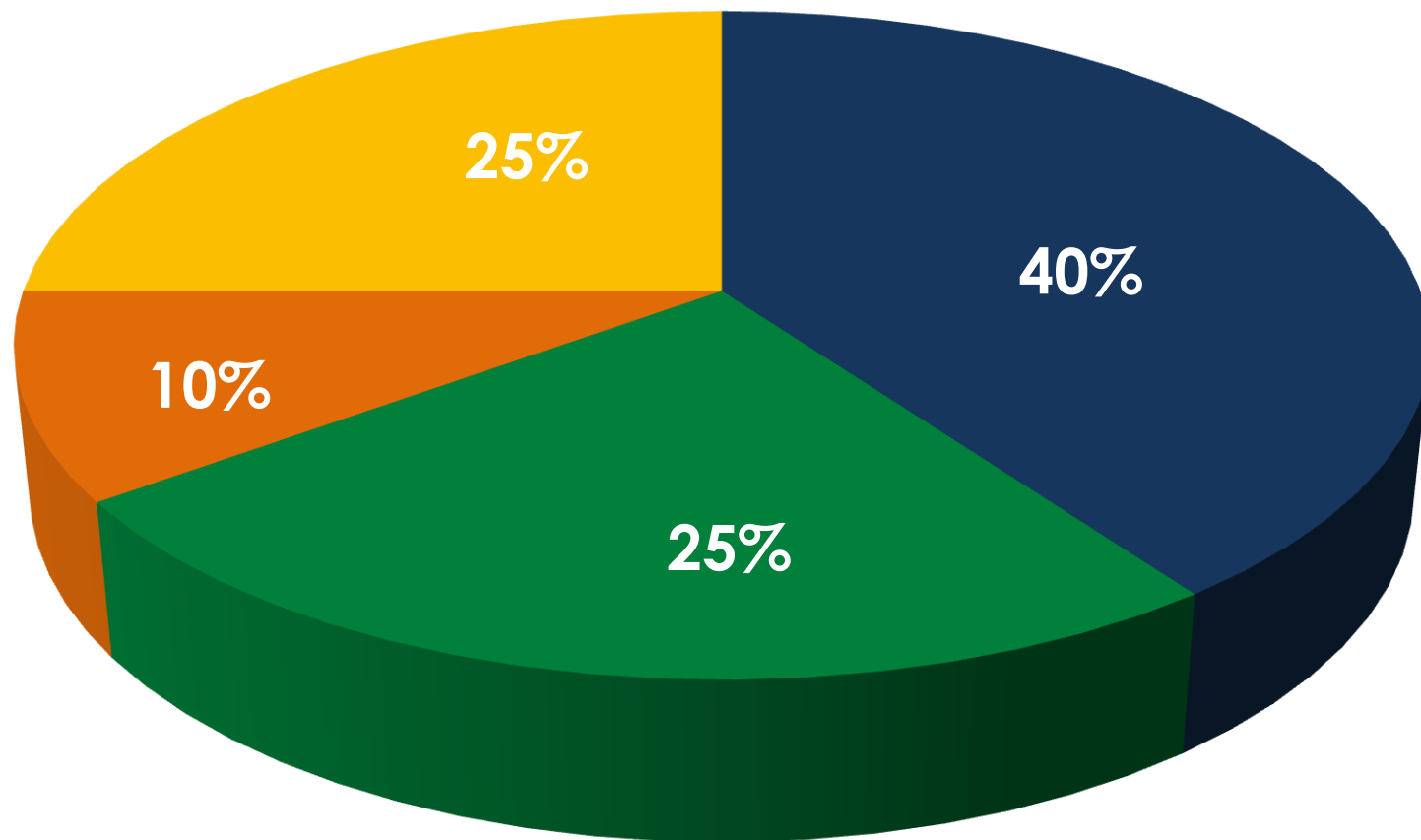
Aufträge durch den Trojaner



Durchschnittsvolumen eines Auftrages durch den Trojaner

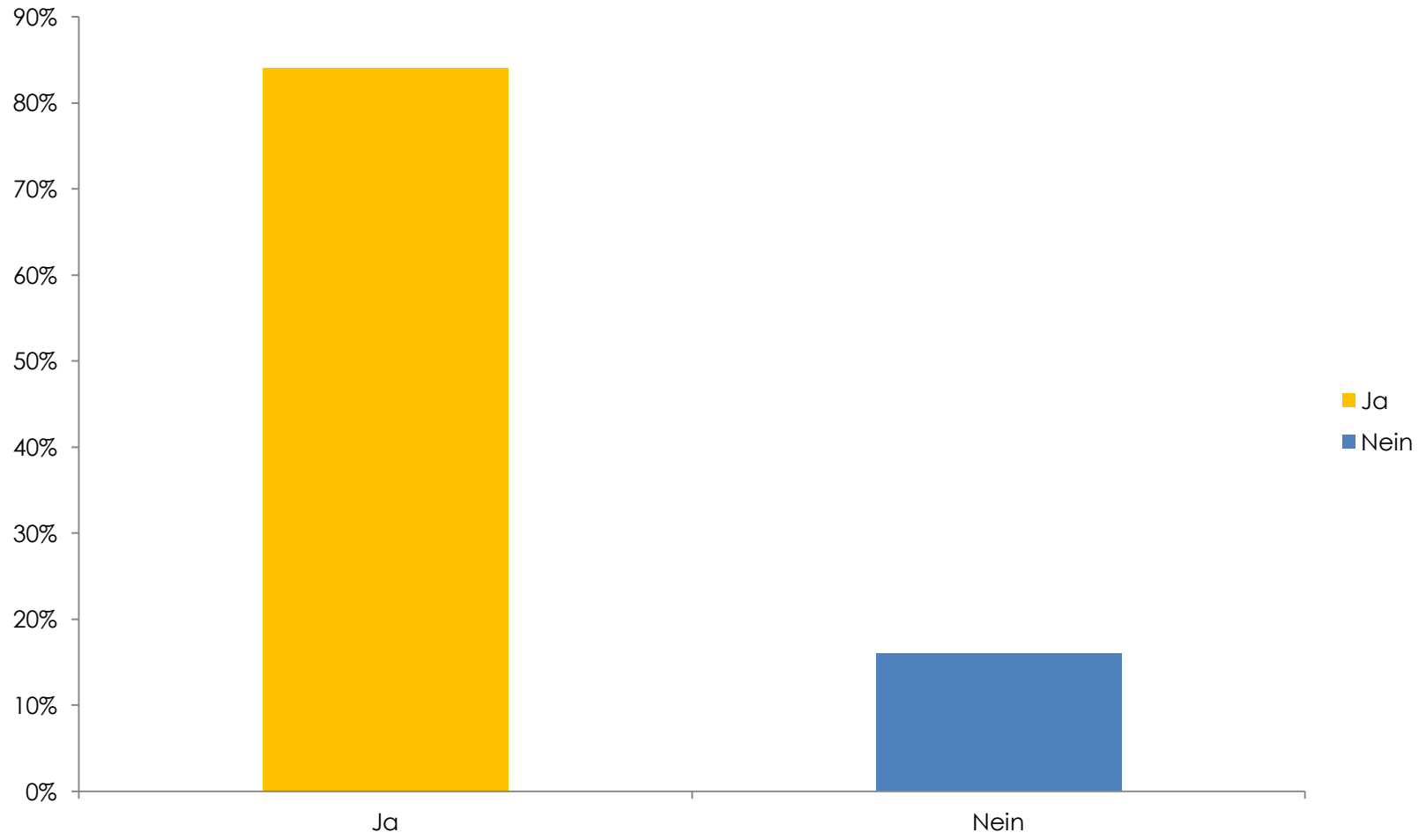


Auftragsanbahnungen in den nächsten 6 Monaten



- 1-3 Aufträge
- 3-5 Aufträge
- 5-10 Aufträge
- > 10 Aufträge

Haben Sie den Trojaner weiter empfohlen?



Erkenntnisse von Verkäufern durch den regelmäßigen Einsatz des Trojaners

- „Ich werde beim Kunden angehört“
- „Viele Kontakte“
- „Mehr und effektivere Kundengewinnung“
- „Der Trojaner hilft um direkt ins Gespräch zu kommen und den direkten Ansprechpartner zu ermitteln und diesen direkt zu bekommen“
- „Sinnvolle Methode“
- „Kundenakquise geht primär über den Außendienst“

Beweggründe von Verkäufern, die den Trojaner nicht benutzen

- „Ich habe einen festen Kundenstamm“
- „Wir haben nur öffentliche Auftraggeber“
- „Das Unternehmen hat noch keinen eigenen Trojaner gefunden“
- „Angst“
- „Hemmungen“
- „Position (Vertriebsinnendienst) im Unternehmen lässt den Einsatz nur bedingt zu“

- „Ich benutze nach wie vor die telefonische Kontaktaufnahme, denn ich betreibe Geschäftsentwicklung bei Bestandskunden (keine reine Neukundenakquise)“
- „Unsere Positionierung im Markt erlaubt keine Türkontakte. Von der Unternehmensleitung wurde dies sehr kritisch beurteilt und schlussendlich als nicht erwünscht betrachtet.“
- „Man möchte sich als strategischer Partner positionieren und baut dieses langfristige Geschäft über alternativen Neukundengewinnungsmaßnahmen auf.“



Erfolgreich in 18 Branchen umgesetzt!

- IT-Systemhäuser
- IT-Equipment
- IT-Projektmanagement
- Energiewirtschaft
- Systemgastronomie
- Hotellerie
- Medienbranche
- Versicherungen
- Spielplatzgerätehersteller
- Finanzdienstleistungen
- Leasingbank
- Unternehmensberatung
- Personalberatung
- Steuerberatung
- Tierfuttermittel
- Telekommunikation
- Friedhofsgärtnereien
- Baustoffgroßhandel



Experten für Veränderungsprozesse

Haben Sie Fragen? Wir lassen Ihnen gerne Informationen zukommen!

Kontakt unter:

Fon <http://TeamLiscia.de/callback.html>

Mail info@TeamLiscia.de

Standorte:

Paderborn • München • Stuttgart

Hannover • Hamburg • Menden

Oder treten Sie mit uns hier in den Dialog:



Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung von Team Liscia urheberrechtswidrig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen jeglicher Art, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Team Liscia wie auch das Logo und weitere als Marke gekennzeichnete Begriffe sind beim Deutschen Patent- und Markenamt eingetragene Wort-/Bildmarken.

