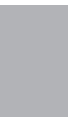


/ IMPACT



Der Hebel für mehr Verkaufserfolg.



## / IMPACT – wissen, was der Kunde denkt

Sie haben ein tolles Produkt, eine herausragende Dienstleistung. Sie trainieren Ihre Vertriebsmannschaft und stecken viel Geld ins Marketing. Und Sie investieren laufend in Verbesserungen, um die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu steigern.

Aber wissen Sie auch, ob diese Maßnahmen den gewünschten Erfolg bringen? Zeigen Ihre Analysen und Effizienzmessungen die tatsächlichen Hebel für mehr Umsatz und Rentabilität auf?

Zu oft werden in Optimierungsprozessen diejenigen vergessen, die letztlich über Ihren Erfolg entscheiden: Ihre Kunden.

/ IMPACT geht genau diesen Weg. / IMPACT stellt den Kunden in den Mittelpunkt eines Analyseverfahrens, dessen positiver und nachhaltiger Einfluss auf den Vertriebs Erfolg bewiesen ist. / IMPACT wurde in enger Zusammenarbeit mit Kunden entwickelt und im Rahmen von zahlreichen Projekten kontinuierlich optimiert.



## / IMPACT ist anders

Im Gegensatz zu einer standardisierten Kundenzufriedenheitsanalyse setzt / IMPACT auf das unverfälschte Feedback im Rahmen eines strukturierten one-to-one-Analyseprozesses.

Mit / IMPACT überprüfen wir, was aus Unternehmenssicht verkauft werden sollte, wie es der Vertrieb verkaufen wollte und wie es dem Kunden tatsächlich verkauft wurde.

Dieser Analyseprozess wird nach einer erprobten Systematik durchgeführt und findet bei Ihnen und Ihren Kunden statt, auf Augenhöhe mit den Entscheidern. Dabei kommt alles auf den Tisch. Vertriebsstrategien und Projektabwicklungen. Win- und Loss-Ursachen. Und natürlich das Wichtigste für Sie als Unternehmen: Die Fakten der Kundenentscheidung.

Das ist das Ergebnis von / IMPACT. Ein garantiert neuer Blick auf Ihr Unternehmen. Mit den entsprechenden Handlungsempfehlungen. Und einem verblüffenden / IMPACT auf Ihren Vertriebs Erfolg.

## / IMPACT vs. Kundenzufriedenheitsanalyse

	/ IMPACT	Kundenzufriedenheitsanalyse
Methodik	strukturierte Analysegespräche	vorformulierter Fragebogen
Infoquelle	dreidimensional - Vertrieb - externe Sicht - Kunden	eindimensional - nur Kunden
Ziel	Fakten der Kundenentscheidungen	Ermittlung der Kundenzufriedenheit
Ergebnis	mehrdimensionale Handlungsempfehlungen mit hoher Akzeptanz	eindimensionale Handlungsempfehlungen mit großem Widerstandspotenzial

## / IMPACT zeigt Wirkung

Mit / IMPACT liefern wir Ihnen den Hebel für

- eine Weiterentwicklung der Effizienz Ihrer Vertriebsorganisation,
- die Steigerung der Abschlusschancen bei Verkaufsprojekten,
- das verbesserte Verständnis der Auswahl- und Entscheidungskriterien Ihrer Kunden,
- die Weiterentwicklung Ihrer Produkte und Dienstleistungen aus Kundensicht,
- die bessere Differenzierung vom Wettbewerb,
- eine effizientere Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb
- und eine nachhaltige Verbesserung Ihrer Reputation am Markt.

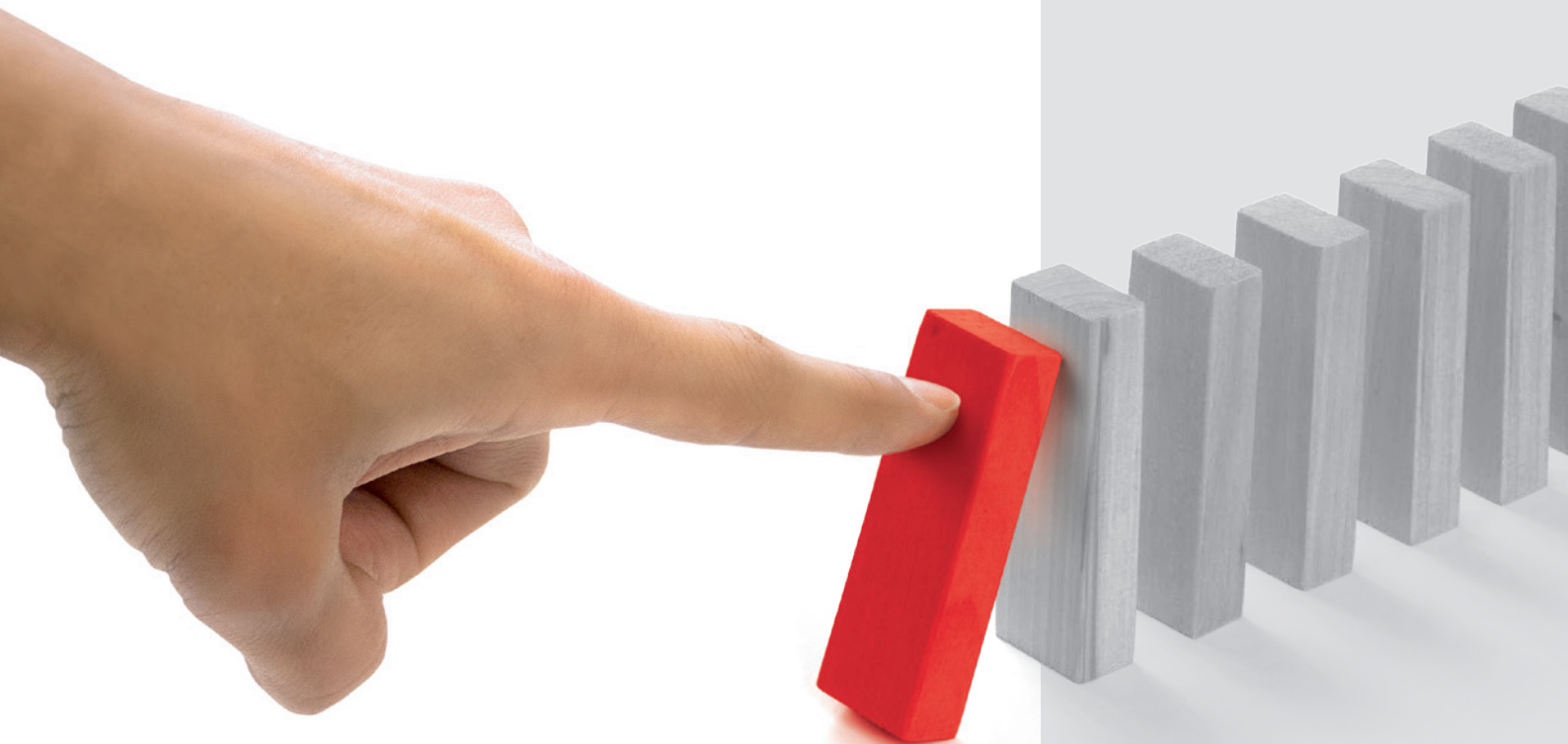
Der methodische IMPACT Analyseprozess folgt einem dreidimensionalen Ansatz: Vertrieb, Kunde und Externe Sicht. Dadurch erschließen sich bisher nicht erkannte Verbesserungspotenziale für Ihr Unternehmen.

## Wussten Sie, dass ...

... nur **5%** aller Vertriebsinitiativen konkrete Kundenanforderungen adressieren und sich wirklich vom Wettbewerb unterscheiden?

... **90%** aller Vertriebsinitiativen nach 90 Tagen verpuffen, weil sie an den Themen der Kunden vorbeigehen?

... weniger als **20%** der Vertriebschancen genutzt werden?



## / IMPACT – Kundenstimmen

*»IMPACT hat uns geholfen, unsere Effizienz und Effektivität im Vertrieb zu steigern und damit unser Geschäftsergebnis positiv beeinflusst.«*

*Geschäftsführer Vertrieb Deutschland, Marktführer im Bereich Energiedienstleistungen*

*»IMPACT hat uns wachgerüttelt – wir waren zu sehr auf die Vorteile unserer Produkte und Leistungen fixiert und haben oft am Bedarf unserer Kunden vorbeigearbeitet!«*

*Vertriebsleiter Großkunden Deutschland, Servicedienstleister für die Wohnungswirtschaft*

*»Unsere erste Reaktion auf die Ergebnisse von IMPACT war Betroffenheit. Wir erkannten, wie viele Verkaufschancen wir ungenutzt liegen lassen. Jetzt wissen wir, wie wir diese Chancen nutzen können. Die Betroffenheit hat sich schnell in Motivation verwandelt!«*

*Vice President Business Sales & Services, weltweit führender Telekommunikationsanbieter*

*»... nur ein Punkt gefällt uns an der ganzen Sache nicht: IMPACT hätte schon viel früher durchgeführt werden müssen!«*

*Geschäftsführer mittelständisches Unternehmen, Automobilzulieferer*

## Kunden, für die wir gearbeitet haben (Auszug)

Adobe Systems / AE&E GROUP / AVL List / Blicke & Scherer Kommunikationstechnik / Bombardier Transportation / Essener Systemhaus / FMB Blickle / Fujitsu Technology Solutions / Geis Industrie Service / M+W Group / März Internetwork Services / Orange / Rath / SAP Deutschland / Stadt Bottrop / Swisslog Telelift / Techem Energy Services / Telekom Austria / Telekom Deutschland / T-Mobile / UPC Telekabel / Versatel

## / IMPACT – eine Erfolgsmethode der Leverage People

Einen Prozess wie / IMPACT selbst durchzuführen ist für Unternehmen so gut wie unmöglich. Das Verhältnis zwischen Ihnen und Ihren Kunden ist nicht neutral. Ebenso sind die Mitarbeiter-Feedbacks zu vertrieblichen Erfolgen bzw. Misserfolgen rollenspezifisch gefärbt. Belastbare Analysen müssen daher von einem unbefangenen Dritten durchgeführt werden. Nur so ist es möglich, die / IMPACT-Analyse auf Augenhöhe mit den Entscheidern durchzuführen und auch den anschließenden Feedbackprozess entsprechend zu gestalten.

2006 gegründet, stehen hinter dem Unternehmen Leverage People Vertriebs- und Beratungsexperten mit langjähriger Berufserfahrung, von nationalen mittelständischen Unternehmen bis multinationalen Konzernen. Wir wissen, was in Vertriebsorganisationen realistisch machbar und umsetzbar ist.

Gemeinsam mit Ihnen und Ihren Kunden finden wir den Hebel für Ihren nachhaltigen Vertriebs Erfolg.



*Management (v.l.n.r.): Thomas Koller, Andreas Schmige, Eugen Wonne*



Leverage People GmbH

Nordstraße 4  
D - 83253 Rimsting

Telefon: +49 9851 589 8825

<http://www.leveragepeople.com>  
[office@leveragepeople.com](mailto:office@leveragepeople.com)