

Unser gemeinsamer Prozess



Umfrage & Analyse

Nach Abstimmung mit Ihnen führen wir eine detaillierte Befragung Ihrer Kunden durch. Ziel ist es, die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens am Markt zu reflektieren und zukünftige Herausforderungen zu identifizieren. Diese Erkenntnisse bilden eine Grundlage für den Tagesworkshop.



Ist-Prozess

In einem Online-Vorgespräch analysieren wir Ihren bisherigen Vertriebsprozess – inklusive Zuständigkeiten, genutzter Vertriebskanäle wie Social Media und andere Wege.



Tagesworkshop

Der Workshop basiert auf der bewährten EKS-Strategie und umfasst:

- Identifikation von Engpässen und Zielgruppen
- Auswahl geeigneter Vertriebskanäle (z.B. LinkedIn, Messen, E-Mail-Marketing)
- Entwicklung eines maßgeschneiderten Vertriebsprozesses mit Automatisierungsmöglichkeiten und klaren Kennzahlen



Nachbereitung

Wir fassen die Ergebnisse des Workshops zusammen und Sie erhalten inkl. Projektplan, Ausarbeitungen etc. eine übersichtliche Zusammenfassung.



Implementierung

In dieser Phase setzen wir gemeinsam Ihre neuen Vertriebsprozesse um. Dazu gehört

- Automatisierungsmöglichkeiten
- Optimierung des LinkedIn Profils
- Aufbau der strategischen Contentplanung
- Wording für diverse Ansprachen
- Erstellen eines Telefonleitfadens
- Integration von CRM
- u.v.m.



Begleitung

Auf Wunsch begleiten wir Sie individuell bei der Umsetzung. Unsere Leistungen umfassen u.a. Contentplanung, Prozessautomatisierung, Kennzahlenanalysen, Newsletter-Erstellung, Contenterstellung, Telefonakquise, E-Mail-Marketing, Netzwerkveranstaltungen, Schulungen u.v.m.

eine Woche

4-6 Wochen

Tagsworkshop

1-2Wochen

3-4 Monate

6+ Monate