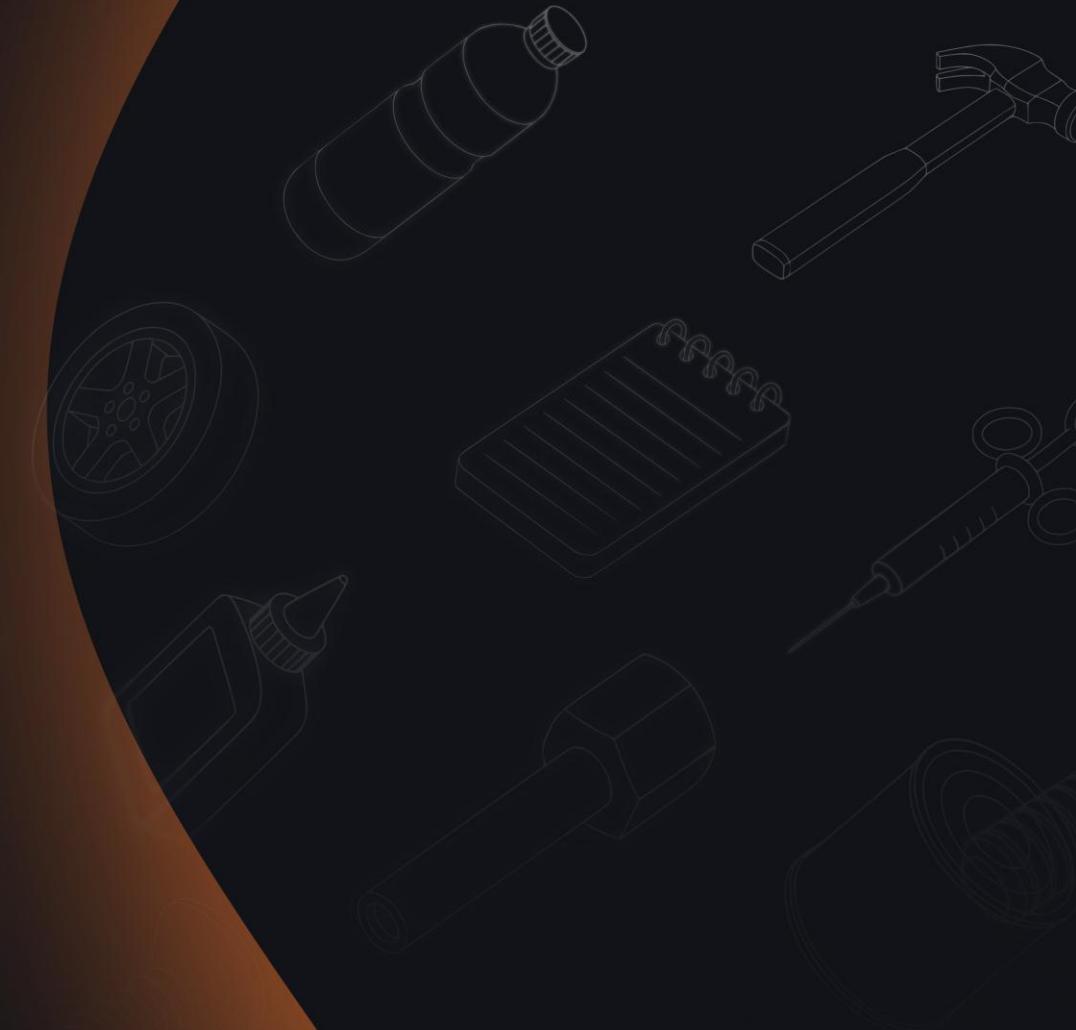


Der Vertrieb der Zukunft ist **proaktiv**.

Umsatzintelligenz
für den Außendienst
in Großhandel & Fertigung



Mitarbeiter im Außendienst



Großhändler für Befestigungstechnik mit über 100.000 Produkten



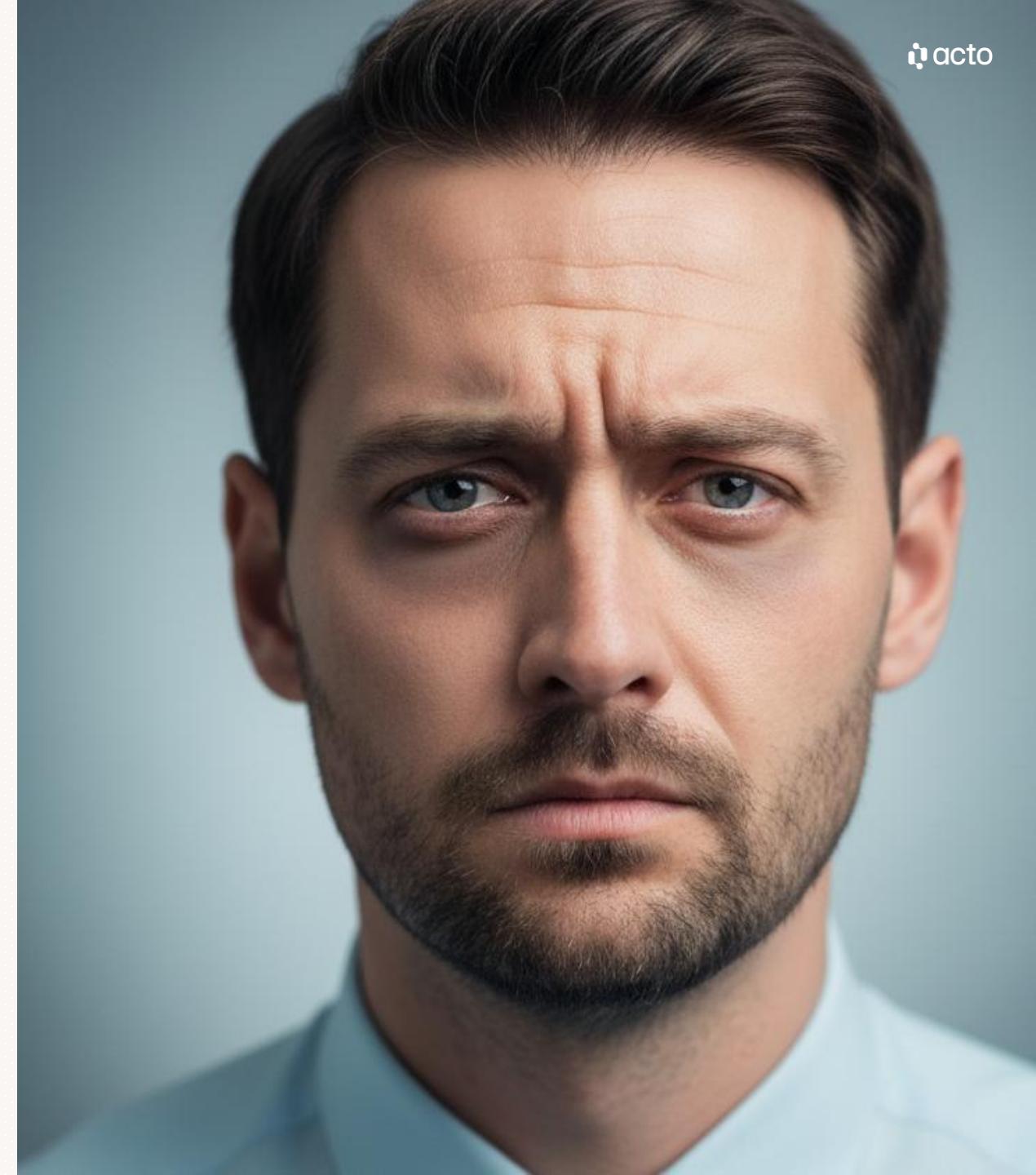
Betreut 300 Kunden gleichzeitig

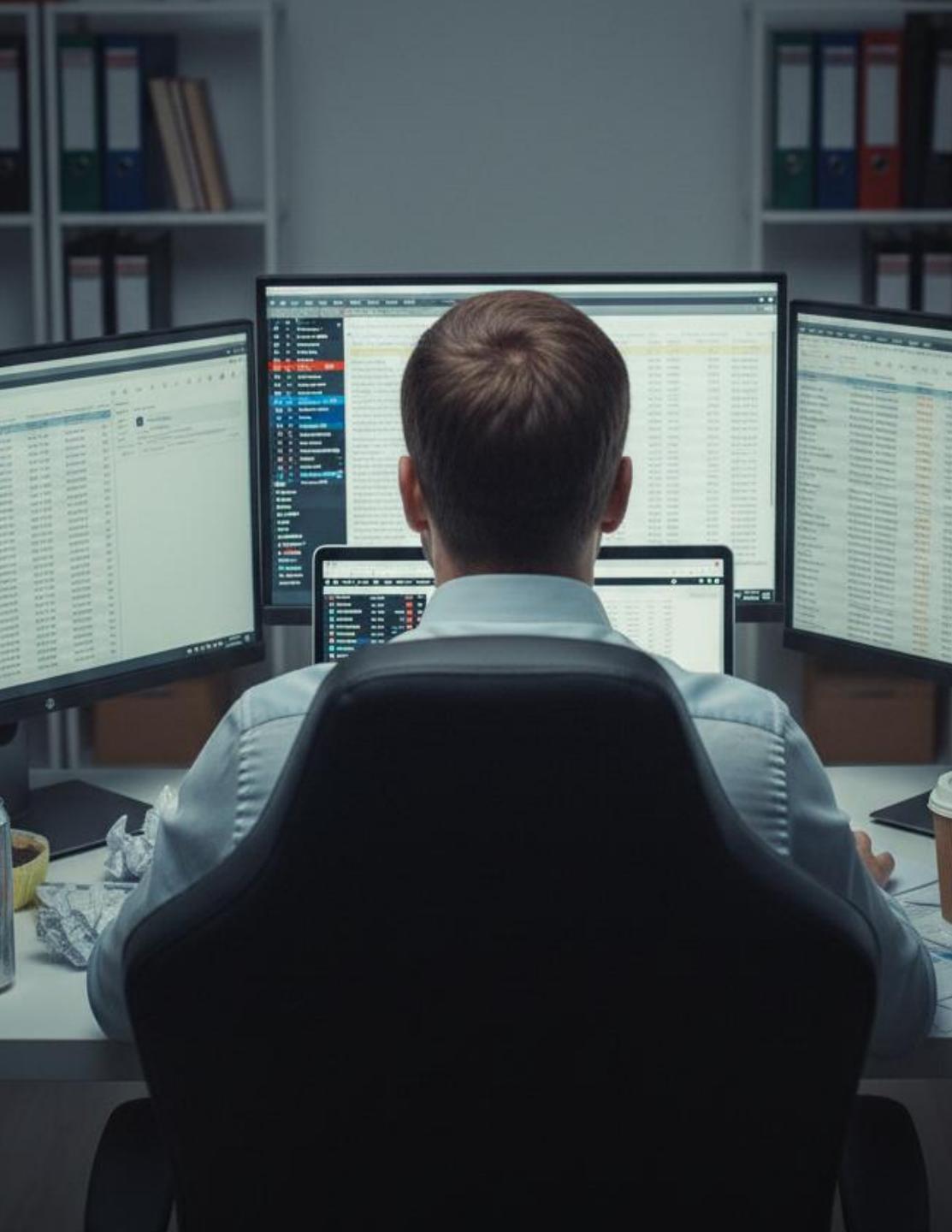


Besucht 20 Kunden pro Woche



Verbringt den Großteil seiner Zeit im Auto





■ FREITAG

Wochenplanung

9:00 **Analysiert Dashboards, Reports und sein CRM**

10:00 **Ist überfordert und frustriert**

14:00 **Wählt die 20 Kunden, die er am längsten nicht mehr gesehen hat**

14:30 **Optimiert die Strecke zwischen eigentlich irrelevanten Accounts**



Vernachlässigt Kunden mit hohem Abwanderungsrisiko oder Umsatzpotenzial

Kunden besuchen

8:00 Durch den Berufsverkehr zum ersten Termin

9:00 Erster Kundenbesuch – **unvorbereitet und gehetzt**

10:00 Raus aus dem Meeting und **keine Zeit für Notizen**

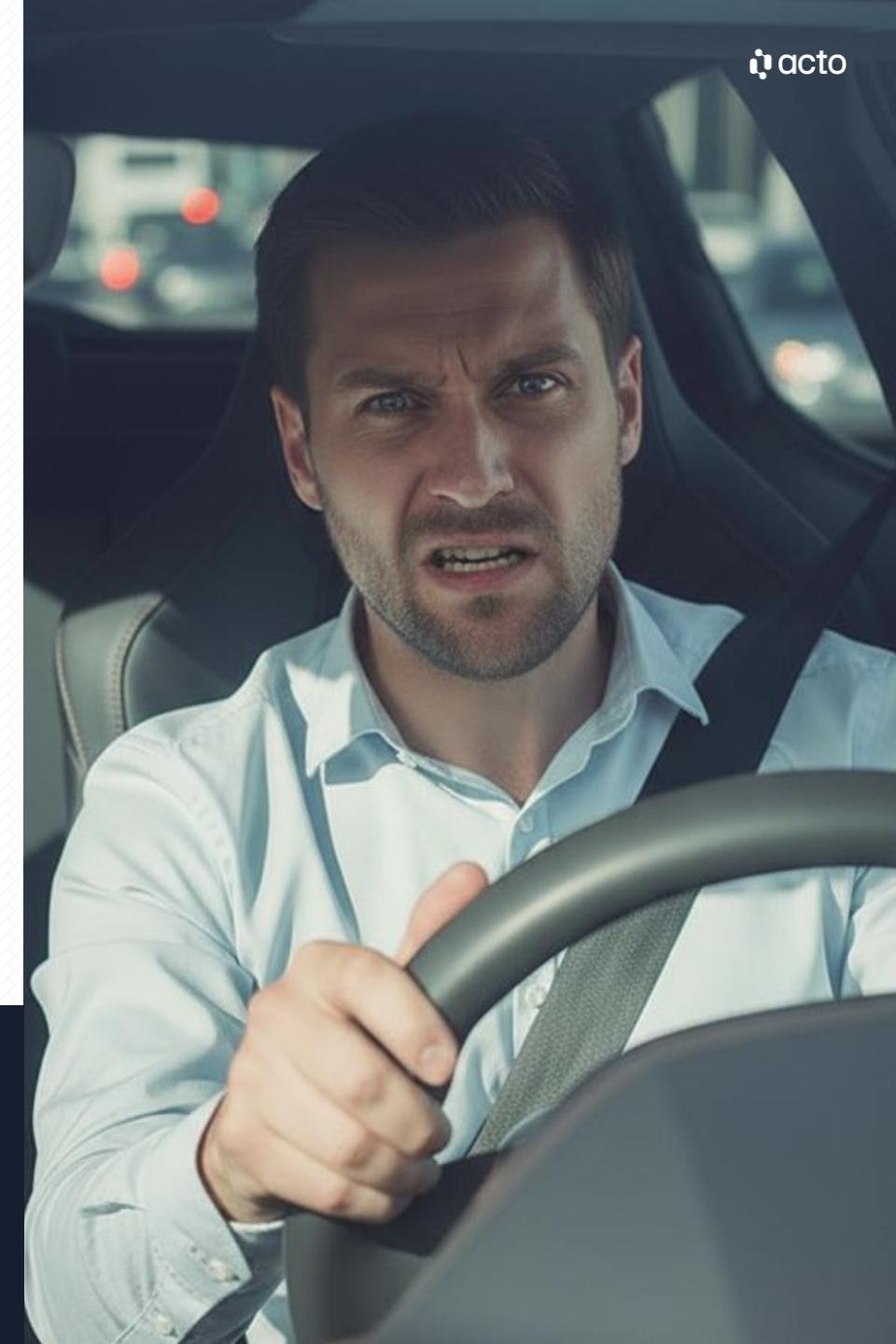
10:15 Mehr Verkehr, mehr Termine

└ WIEDERHOLT SICH 4 x ┘

18:00 **CRM aktualisieren** mit Notizen & Folgeaufgaben

→ **5 Gespräche geführt, 0 davon vorbereitet und somit wertvolle Verkaufschancen verpasst**

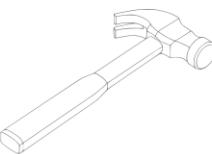
→ **Eine Stunde im CRM verbracht und Details vergessen**



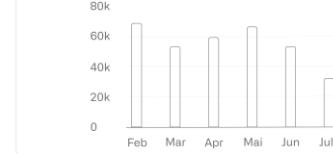
■ UMSAZINTELLIGENZ

Erkennt Umsatzpotenziale

Verkaufspotenzial gefunden



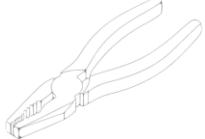
Abwanderung stoppen



80k
60k
40k
20k
0

Feb Mar Apr Mai Jun Jul

Kunden reaktivieren

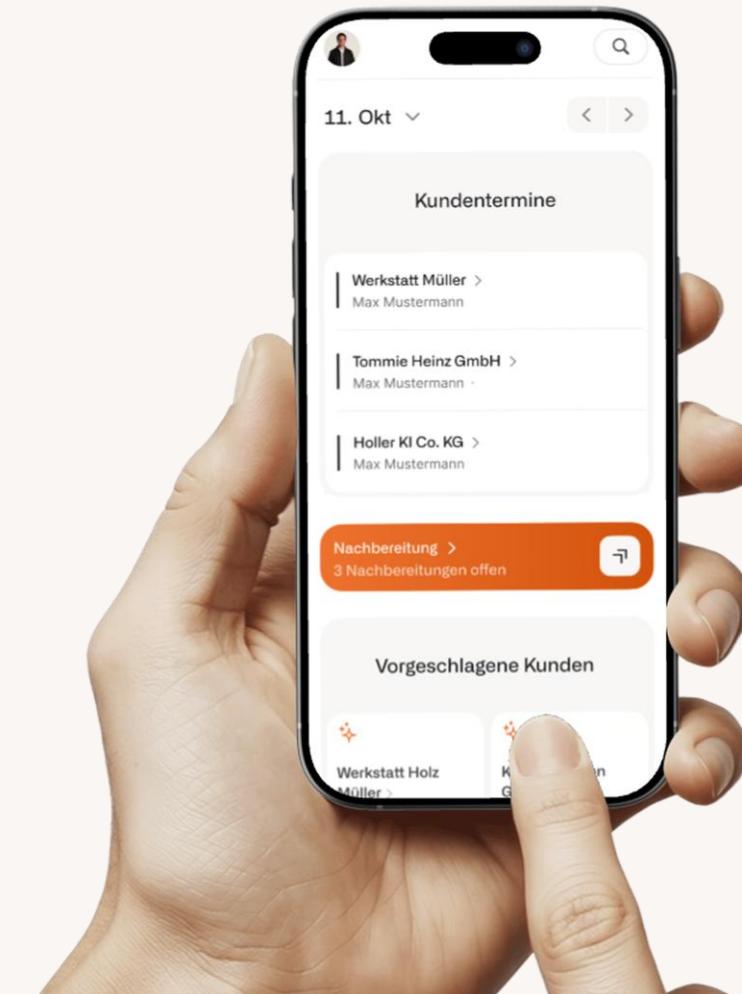


Angebot nachfassen



■ TÄGLICHER BEGLEITER

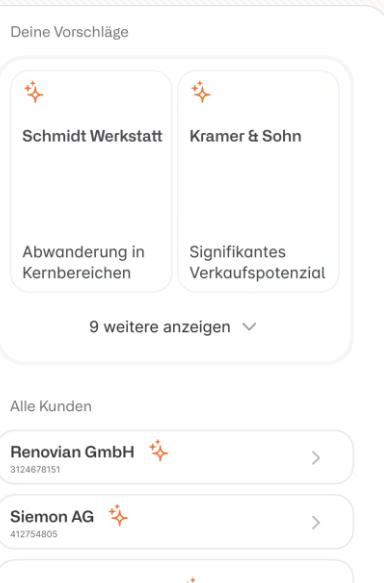
Integriert in den Alltag



Mit Acto verkauft Dein Team proaktiv

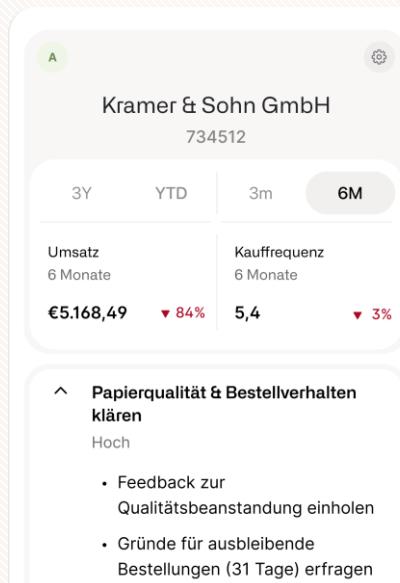
01

Kunden priorisieren



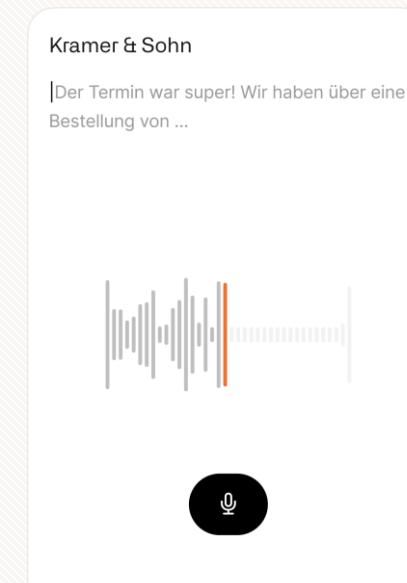
02

Termine vorbereiten



03

Gespräche nachbereiten



→ Besuche nach Umsatzpotenzial planen, nicht Bauchgefühl

→ Immer top vorbereitet sein, und dabei auch noch Zeit sparen

→ Notizen während der Fahrt einsprechen und ins CRM bringen

Weniger Reports, mehr Fokus

■ FREITAG

9:00
-9:15

Plant seine **Besuche nach Umsatzpotenzial**

■ MONTAG - DONNERSTAG

8:00 Bereitet sich mühelos im Auto vor

9:00 Führt ein **zielgerichtetes Gespräch**

10:00 Aktualisiert sein CRM während der Fahrt

...

18:00 Feierabend (**wirklich**).

↗ Effizienz

↗ Effektivität

Mehr Besuche

Mehr Umsatz pro Besuch



Messbar mehr Umsatz in Großhandel & Fertigung

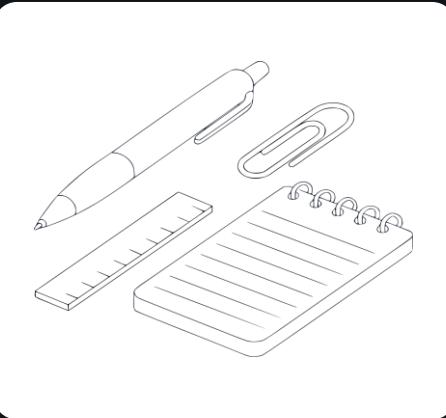


11.2%

UMSATZPLUS

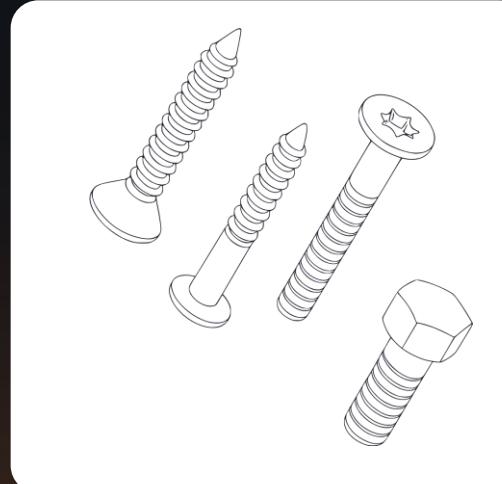
SCHÄFERSHOP.

Bürobedarf



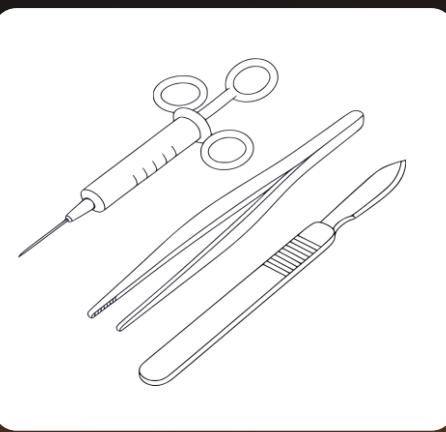
8.6%

UMSATZPLUS



5.4%

UMSATZPLUS



HITADO

Medizintechnik

acto

BÖLLHOFF

Befestigungstechnik

„Acto übernimmt die Datenarbeit, unser Team konzentriert sich auf die Kunden.“

Das macht uns effizienter und unsere Kunden zufriedener, weil wir immer zum richtigen Zeitpunkt mit dem passenden Angebot da sind.“

LISA SMITH
Vertriebsleitung eSales

 SELGROS

 WMSE

 MEG
Maler Einkauf Gruppe

 EMUGE
FRANKEN

Für den Vertrieb von morgen, nicht das Reporting von gestern.



Pascal Salmen
Gründer & Geschäftsführer

+49 162 2821176

pascal@heyacto.com

www.heyacto.com