

Der Vertrieb der Zukunft ist **proaktiv**.

Umsatzintelligenz
für den Außendienst
in Großhandel & Fertigung



x



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

actio

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 4x ─┐ |
| 18:00 | CRM aktualisieren mit Notizen & Folgeaufgaben |



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

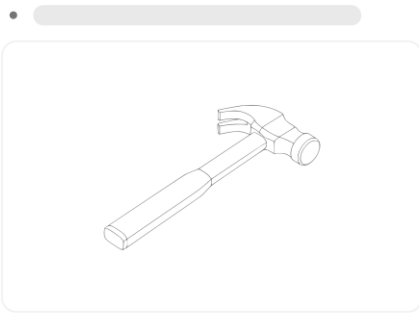


Eine Stunde im CRM verbracht und Details vergessen

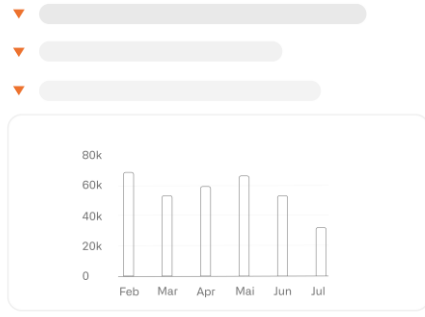


Erkennt Umsatzpotenziale

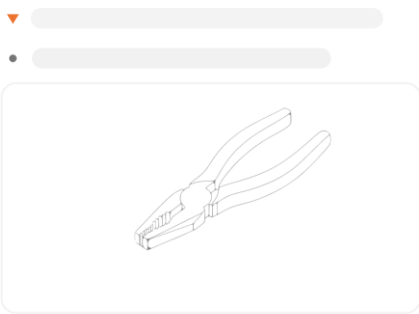
Verkaufspotenzial gefunden



Abwanderung stoppen



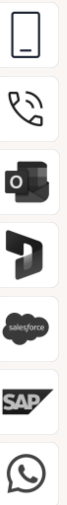
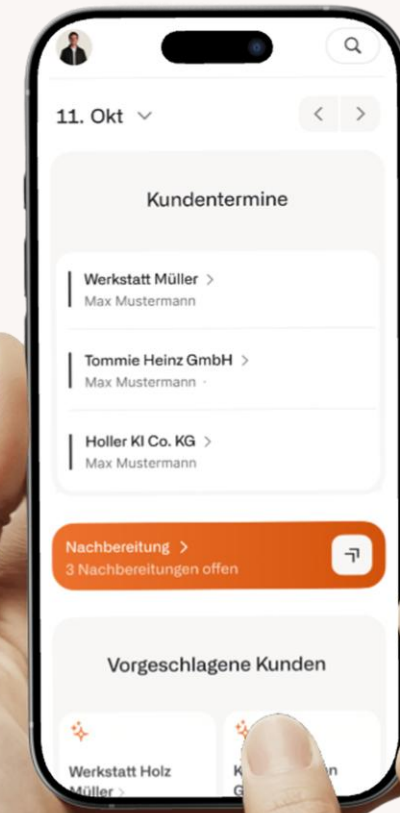
Kunden reaktivieren



Angebot nachfassen



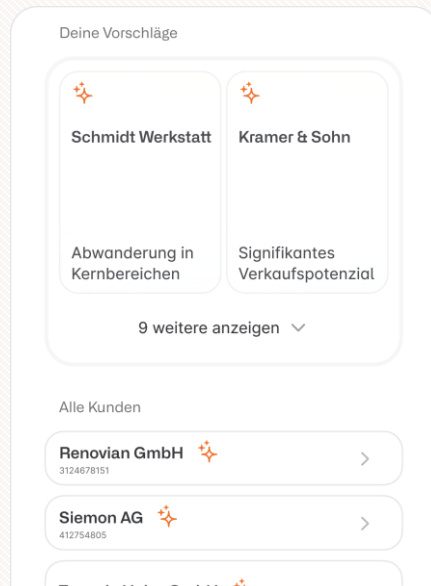
Integriert in den Alltag



Mit Acto verkauft Dein Team **proaktiv**

01

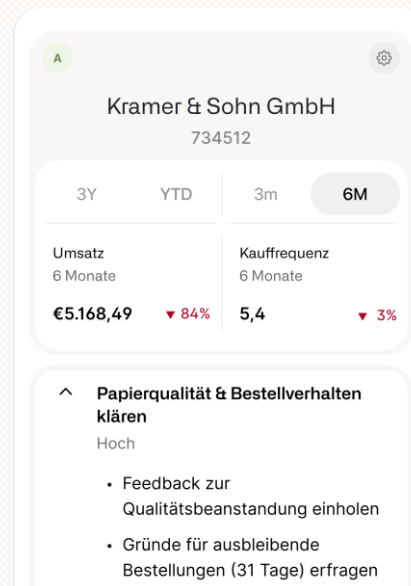
Kunden priorisieren



➔ Besuche nach Umsatzpotenzial planen, nicht Bauchgefühl

02

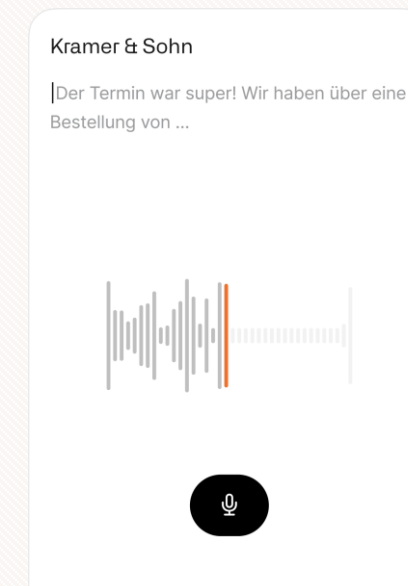
Termine vorbereiten



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

03

Gespräche nachbereiten



➔ 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

Mehr Besuche

Effektivität

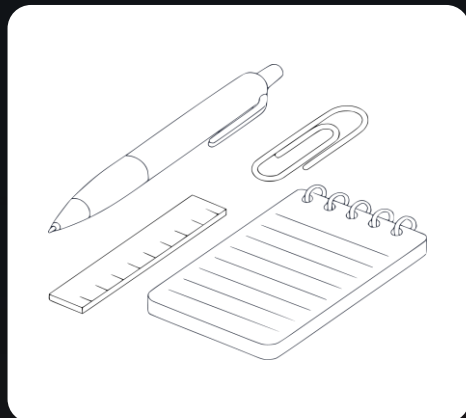
Mehr Umsatz pro Besuch



Messbar mehr Umsatz in Großhandel & Fertigung



11.2%
UMSATZPLUS



SCHÄFER SHOP.

Bürobedarf



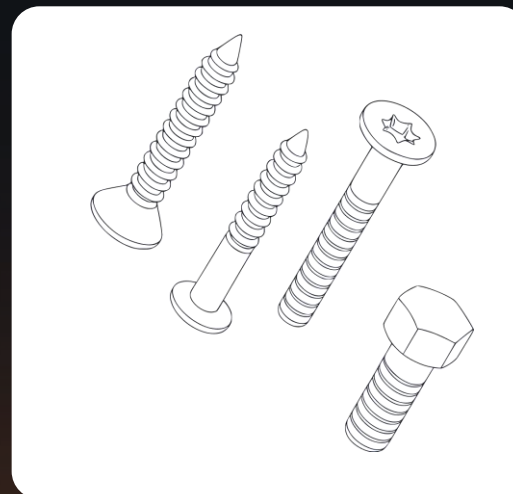
5.4%
UMSATZPLUS



HITADO
Medizintechnik



8.6%
UMSATZPLUS



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

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



Pascal Salmen

Gründer & Geschäftsführer

+49 162 2821176

pascal@heyacto.com

www.heyacto.com