

KUNDENGEWINNUNG & PRICING

Kundenwert systematisch steigern.

Mehr Nachfrage. Bessere Preise. Höhere Erträge.

WANN KÖNNEN WIR UNTERSTÜTZEN?

- ✓ „Wir gewinnen zu wenige neue Kunden.“
- ✓ „Unsere Kunden kaufen zu selten oder zu wenig.“
- ✓ „Unsere Angebote werden zu häufig über den Preis verkauft.“
- ✓ „Unsere Preise spiegeln den tatsächlichen Nutzen nicht wider.“
- ✓ „Die Abschlussquoten bleiben hinter den Erwartungen zurück.“
- ✓ „Vertrieb und Marketing erzeugen zu wenig Wirkung.“

WAS WIR BEWIRKEN

Wir steigern Kundenwert, Abschlusskraft und Ertragspotenzial systematisch.

Wir schärfen Zielkunden und Wertargumentation, entwickeln wirksame Vertriebs- und Pricing-Ansätze und verankern diese konsequent in Führung und Organisation.

UNSER WIRKUNGSPRINZIP

01

ORIENTIERUNG

Markt, Kunden und Ertragspotenziale sichtbar machen.

02

MOBILISIERUNG

Vertrieb, Marketing und Führung auf gemeinsames Wachstum ausrichten.

03

WERTSTEIGERUNG

Nachfrage, Preise und Kundenwert nachhaltig erhöhen.

UNSER VERSPRECHEN

MARKT- & KUNDENANALYSE

Zielkunden, Kaufmotive und Marktpotenziale transparent machen und konsequent priorisieren.

VERTRIEBSSTRATEGIE & KUNDENGEWINNUNG

Akquise, Vertriebsprozesse und Wertargumentation auf höhere Abschlusskraft ausrichten.

PRICING- & WERTARGUMENTATIONSSTRATEGIE

Preise am Kundennutzen ausrichten, Margen schützen und Ertragspotenziale realisieren.