

# Rückenwind für Ihren Vertrieb

»Vertrieb soll vertreiben, aber nicht die Zeit, sondern das Produkt!«



communicall. Gut gewählt.

# Warum so umständlich ...

Montag 23 April 2007  
Woche 17 113/252

März	April	Ma
Woche	Woche	Woche
Mo Di Mi Do Fr Sa So	Mo Di Mi Do Fr Sa So	Mo Di Mi Do Fr Sa So
00 1 2 3 4	13 14 15 16 17 18	1 2 3 4 5 6
10 5 6 7 8 9 10 11	23 24 25 26 27 28 29	13 14 15 16 17 18 19 20
18 19 20 21 22 23 24 25	30	21 22 23 24 25 26 27
26 27 28 29 30 31		28 29 30 31

Arbeitsstage April: 19 + 4 Samstage

**Termine**

08

09 Kniep wegen Schulung  
YSX 400

10 Herrn Mahler, Fa. MeierKahn,  
pünktlich 10:00 anrufen!!!  
wg. Verkaufstermin  
Fa. Johnhaupt, Bamberg,  
YSX 500 & 501

12 Umsatzplanung  
3. Quartal  
mit Fa. Hausmann, Bamberg,  
(noch Ansprechpartner klären!)

14 Präsentation Fa. Stihlgruber,  
Würzburg, Herr Werner  
(bis 16:00)

16 Telefonatreihe Messekontakte  
Umsatzplanung 3. Quartal  
mit Fa. Hausmann, Bamberg

17 Koslovski, Hallstadt  
wg. Vorstellung YSX 470

18

**OK Heute wichtig**

Unbedingt Fa. Käufer wieder  
checken, geringer Umsatz  
letztes Quartal!

**Aufgaben**

Hotel Nürnberg für Donnerstag  
buchen

Braschüre „YSX 500“ an Karlig,  
Jungbusch und Stutzling  
schicken

Telefontermin mit Stiegler,  
Peters und Kohler vereinbaren.

**Kontakte**

Wichtig: Nachfassen  
der Messekontakte

**OK**

10:16 – Schulungstermin erst jetzt beendet!

10:19 – Anruf erfolglos: Mahler ist von 14:30 bis 15:30 wieder erreichbar.

**Kollision!**  
Präsentation dauert von 14:00 bis 16:00 Uhr

10:21 – Info vom Innendienst: Bitte um Terminverschiebung für nächste Woche wg. Krankheit

10:32 – Anruf Kunde: Das internationale Salesmeeting dauert länger. Neue Zeit: Heute 16:30!

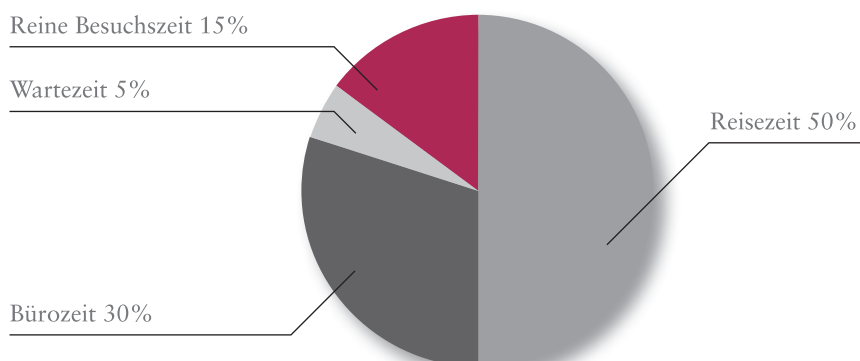
Von Würzburg nach Bamberg in 30 Minuten ???

Wieder keine Gelegenheit zum Nachfassen der Messekontakte gefunden!

Vergessen, den Ansprechpartner zu erfragen! Unprofessionell ...

Terminüberschneidung! Und auch noch vergessen, um einen Alternativtermin zu bitten. Koslovski total verärgert ...

Zeitsituation des Außendienstes vor der Vertriebsunterstützung durch communicall:



## ... wenn es auch einfacher geht?

Willkommen in Ihrem Online-Kalender, Herr Bauer!	
MONTAG, 23.04.2007	
Uhrzeit	Titel
9:00 - 10:00	<b>Fa. Kniep</b> (Zentrale Würzburg) <b>Vorstellung YSX 400</b> Teilnehmer: P. Kniep + H. Renner
10:45 - 11:45	<b>Fa. Schmidt KG</b> (Veitshöchheim) <b>neu</b> <b>Allgemeine Vorstellung für NEUKUNDE</b> Teilnehmer: Klaus Schmidt (GF) + Dieter Maisel (Produktionsleitg.)
12:30 - 14:30	<b>Fa. Stihlgruber</b> (Würzburg) <b>neu</b> <b>Präsentation YSX 420 + Peripherie</b> Teilnehmer: Herr Werner (Konstruktion)
16:30 - 17:30	<b>Fa. Hausmann</b> (Bamberg) <b>neu</b> <b>Umsatzplanung 3. Quartal</b> Teilnehmer: Dr. Krug (Controlling) + Jörg Armbruster (Produktentwicklung)
17:45 - 18:30	<b>Fa. Intec</b> (Hallstadt) <b>neu</b> <b>Vorstellung YSX 470</b> Teilnehmer: Hans Koslovski (GF)

*Fa. Hausmann  
Tor 3, Westflügel  
Über Bahnhofstr. fahren  
wg. Sperrung.*

### Infos von communicall:

#### 8:45 – Anruf:

Fa. Johnhaupt hat angerufen. Hr. Becher ist erkrankt, neuer Termin vereinbart am 04.05., 10:00 Uhr. Versuchen Ersatztermin zu vereinbaren.

#### 10:04 – E-Mail:

Fa. Meierkahn, Hr. Mahler erreicht, Termin am 11.05., 10:00 Uhr.

#### 10:22 – SMS:

Ersatztermin Johnhaupt: Neuk. Schmidt KG, Veitshöchheim, Wiesenstr. 15, GF K. Schmidt, PL Maisel. Viel Erfolg!

#### 10:32 – Info:

Das internationale Salesmeeting bei Fa. Hausmann (12:00 Uhr) dauert länger. Neue Zeit: Heute 16:30 Uhr!  
ASP: Dr. Krug (0175-25987520)  
Jörg Armbruster

Dafür ist Präsentation bei Fa. Stihlgruber bereits um 12:30 Uhr. Herr Werner weiß Bescheid.

#### 10:39 – E-Mail:

wg. Verschiebung bei Fa. Hausmann mit Fa. Intec vereinbart: Termin jetzt erst um 17:45 Uhr. Herr Koslovski wünscht viel Erfolg bei Fa. Hausmann, ist Nachbar vom Produktentwickler Jörg Armbruster.

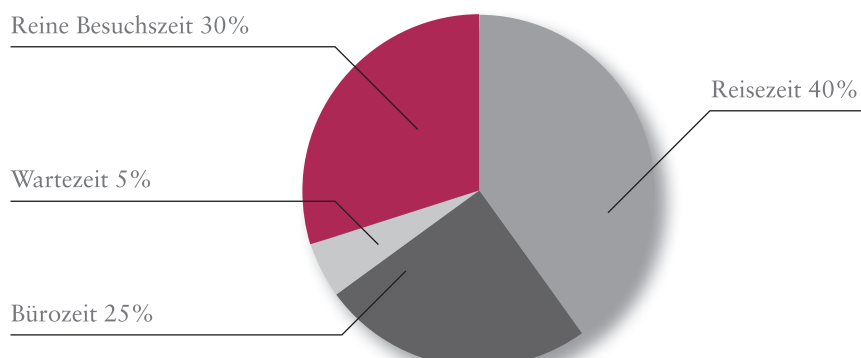
Frage: Abendessen mit Koslovski? Tisch reservieren im Goldenen Hirsch um 19:30 Uhr?

#### 16:05 – Info:

Küffner nimmt nächstes Quartal 300 Stück YSX 470.

HAUPTAUFGABENBEREICH 7 Aufgaben				
	Aufgabe	Fortschritt	erstellt	verantwortlich
<input checked="" type="checkbox"/>	Telefonat H. Mahler, Fa. Meierkahn wg. Verkaufstermin	100%	H. Bauer	CC21: R. Hopf
<input checked="" type="checkbox"/>	Broschüre YSX 500 an Karlig, Jungbusch und Stützling schicken	100%	H. Bauer	CC21: R. Hopf
<input checked="" type="checkbox"/>	Hotel Nürnberg für Donnerstag / Freitag buchen	100%	H. Bauer	CC21: R. Hopf
<input type="checkbox"/>	Telefonat H. Müller, Fa. Gnofix <b>neu</b> wg. Preisverhandlung	offen	CC21: R. Hopf	H. Bauer
<input type="checkbox"/>	Nachfassen GiveAways Messe bei Neuner <b>neu</b>	offen	H. Bauer	CC21: R. Hopf
<input checked="" type="checkbox"/>	Unbedingt Fa. Küffner wieder checken, geringer Umsatz letztes Quartal	100%	H. Bauer	CC21: R. Hopf
<input type="checkbox"/>	Messekontakte nachfassen	50%	H. Bauer	CC21: R. Hopf

Zeitsituation des Außendienstes während der Vertriebsunterstützung durch communicall:



## communicall eröffnet Chancen!

Werthaltige Termine für den Außendienst zu vereinbaren ist zeitintensiv und erfordert Kompetenz. Durch unser Branchen Know-how, die systematische Bearbeitung Ihres Marktes und die routenoptimierte Terminierung steigern wir die Produktivität Ihrer Mitarbeiter im Außendienst und sorgen für eine hohe Transparenz in der Außendienststeuerung. Ihr Vertrieb kann sich dann wieder auf seine wichtigste Aufgabe konzentrieren: Das Verkaufen beim Kunden.

Ihr Vorteil ist die nachweisbar steigende Wertschöpfung! Die Arbeit des Vertriebs wird effizienter, die Besuchsplanung präziser, die Leistung höher.

Das schlägt sich natürlich auch in Zahlen nieder. Es werden nicht nur Büro- und Reisezeit reduziert, die reine Besuchszeit nimmt zu.


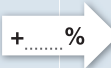

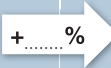


Als zusätzlicher Vorteil werden Kundeninformationen, Gesprächsnotizen und Leads von uns direkt für Ihr System digital erfasst. Bei allen Arbeiten sind die Vorgaben Ihrer Vertriebsmitarbeiter für uns richtungweisend. Das schafft Akzeptanz und bildet die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Durch unsere unterstützende Vertriebstätigkeit steigern Sie Ihren Umsatz und positionieren sich noch erfolgreicher gegen den Wettbewerb.

**Vor- und nachgelagerte Vertriebstätigkeiten im Wertschöpfungsprozess sowie dessen präzise Steuerung sind unsere Stärke.**

## Mehr Besuche = Mehr Angebote = Mehr Umsatz

Vergleichen Sie Ihre individuellen Zahlen mit den Durchschnittswerten und tragen Sie sie in die beiden rechten Spalten ein. Eine individuelle Berechnung Ihrer

Situation und Ihrer Möglichkeiten erarbeiten wir gerne auch direkt vor Ort mit Ihnen. Sprechen Sie mit uns – es lohnt sich!

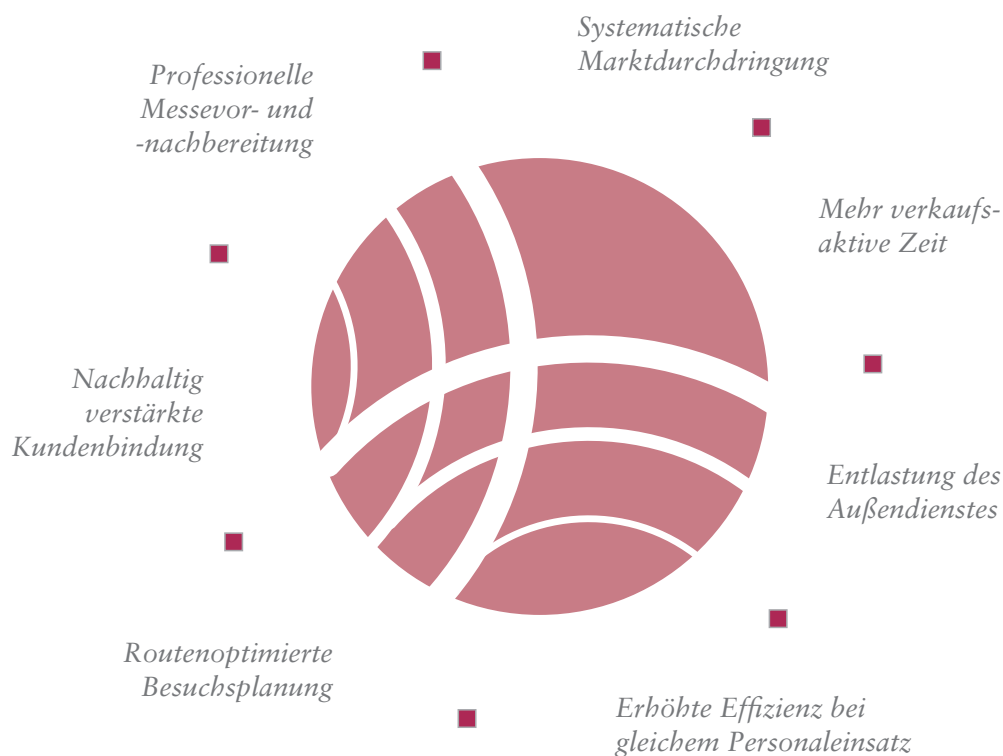
	Derzeitiger Durchschnitt im Außendienst	Steigerung mit communicall	Ihr Außendienst	Ihr Ziel
Reisewochen pro Jahr	40	40	.....	.....
Reisetage pro Woche	3,5	4	.....	.....
Besuche Bestandskunden pro Reisetag	2,7	3	.....	.....
Besuche Neukunden pro Reisetag	0,3	0,5	.....	.....
Besuche Bestandskunden pro Jahr	378	 480	.....	 .....
Besuche Neukunden pro Jahr	42	 80	.....	 .....
<b>Besuche eines Außendienstlers insgesamt</b>	<b>420</b>	 <b>560</b>	.....	 .....

# Gemeinsam zum Erfolg

»Die Zukunft beginnt dann, wenn man den ersten Schritt tut!«

In uns finden Sie Ihren Leistungspezialisten, der Ihre Branche genau kennt und die Sprache Ihrer Zielgruppe spricht. Wir arbeiten im Vertriebsprozess so eng mit Ihnen zusammen, dass jederzeit Transparenz und Zielorientierung bestehen. Durch unsere systematische Marktbearbeitung und kontinuierliche Unterstützung bei der Marktdurchdringung sorgen wir für eine

erhöhte Vertriebseffizienz bei personell gleichem Einsatz. Ihr Außendienst wird stark entlastet und dadurch erfolgreicher. Dabei gibt es bei uns keine vorgefertigten Lösungen. Wir hören auf Ihre Wünsche und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen die für Sie optimale Lösung – individuell und flexibel.



*Sprechen Sie mit uns. Es lohnt sich.*



**communicall**  
business dialogue