

Customer Insight Approach

Sie wollen Ihre wichtigen Kunden gemeinsam mit dem Hersteller Ihrer Wahl tiefer durchdringen und sich neu und anders beim Kunden platzieren?

Sie müssen mehr über das Geschäft Ihrer Kunden verstehen, um andere Ansätze bei ihnen platzieren zu können?

Sie wollen wissen, ob Ihr Kunde das Potenzial hat, um einen tiefen Vertriebsinvest zu gerechtfertigen?



Kontingent-Pakete

(Kontingent von 5 Expertisen pro Partner & Monat)

- **Entry**, 5 Expertisen über den Kunden ohne Ableitung Cisco (Summe 3.000,00 € zzgl. MwSt./pro Monat)
- **Base**, 5 Expertisen mit Ableitung von Cisco Technologien (Summe 4.500,00 € zzgl. MwSt./pro Monat)
- **Advanced**, Base + Workshop – 1 h virtuell - und 2 x Review-WebEx, jeweils 30 Min. (7.500,00 € zzgl. MwSt./pro Monat)

Für dieses Modell gilt eine Mindestlaufzeit von 12 Monaten. Die Rechnungen werden jeweils am Monatsanfang gestellt. Die Kontingente werden monatlich abgerufen und können nicht angesammelt werden. Die Pakete können nicht gemischt werden.

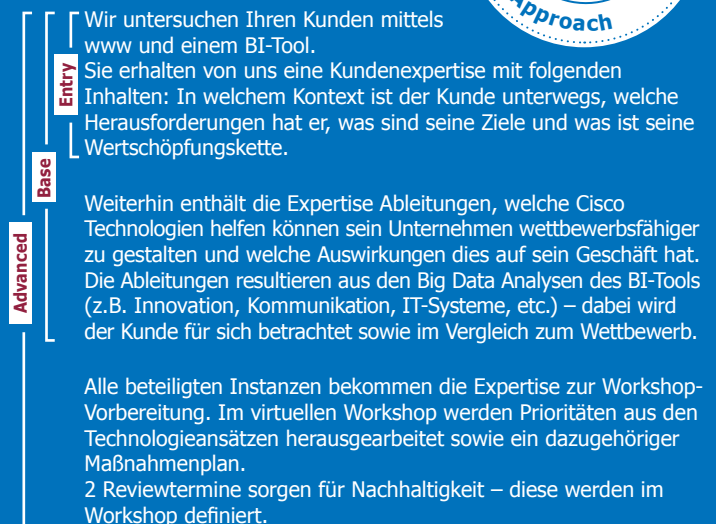
Einzel-Pakete

- Nur Kundenexpertise: 800,00 € zzgl. MwSt./pro Expertise
- Expertise mit Ciscoableitung: 1.000,00 € zzgl. MwSt./pro Expertise
- Expertise mit Workshops: 1.800,00 € zzgl. MwSt./pro Expertise

Teilnehmer im Prozess:

Führungskraft sowie verantwortlicher AM vom Partner und von Cisco

Ablauf Beispiel



Nutzen/Amortisation:

- ✓ Tiefere Kundeninsights
- ✓ Ansatz für Personenansprache non IT (Fachbereiche)
- ✓ Andere Wahrnehmung beim Kunden dank Business-orientierter Ansprache
- ✓ Erfahrungsgemäß entstehen durchschnittlich je Expertise 3 neue Ideen, welche in einer frühen Phase beim Kunden platziert werden, daher kein Preisverkauf
- ✓ Achtung, kein schnelles Geschäft, aber nachhaltig
- ✓ Da Kunden bearbeitet werden, ist das Projektvolumen mindestens 100t€ und höher, bei einer Marge von total ca. 20% ist Ihr Invest nur ca. 5% aus der Marge

Rahmenbedingungen:

- Sie treffen eine Auswahl von Accounts (Achtung: gestandene Beziehung – keine Accounts, bei denen Sie gerade mittels einer Opportunity versuchen „Fuß“ zu fassen)
- Sie senden uns vollständige Account Informationen (Firmenname mit rechtlicher Firmierung, Sitz, ...)
- Workshopvorbereitung: Eine Woche vor dem virtuellen Workshop lesen und ergänzen Sie die Kundenexpertise



Unsere bewährte Methode, um Ihre gewünschten Ergebnisse zu erzielen!

Ansprechpartner und Kontakt:

Kontaktieren Sie uns direkt, die upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH.

upDATE GmbH

Tel.: +49 911 94 602-10
 Fax: +49 911 94 602-21
 E-Mail: sales@update-training.com
 Web: www.update-training.com