

SCHULTEN | PARTNER



Your voice
to the customer



+
Premium B2B
Dialogmarketing-Spezialist

In 2007 hat man noch 3,7 kalte Kontaktversuche benötigt, um einen Interessenten zu erreichen. Heute sind es bereits 8*

Wir unterstützen unsere Kunden mit dem Ziel, durch entsprechende Maßnahmen die Vertriebseffizienz spürbar zu erhöhen und damit die Nettokontaktkosten um über 50% zu reduzieren.

S+P fokussiert auf das Kundensegment Mid-Market/SMB (Small and Medium Business), sowie auf die Non-Core Geschäftsprozesse. Seit mehr als 25 Jahren erarbeitet **S+P** für ihre Kunden maßgeschneiderte Lösungen.

S+P ist ein inhabergeführtes Unternehmen, mit einem erfahrenen Management und qualifiziert geschulten Mitarbeitern.

Die Kunden der **S+P** sind in ihren jeweiligen Branchen entweder bereits führende Unternehmen und/oder solche, die innovativ sind und schnell wachsen. Im Fokus dieser Hersteller/Anbieter stehen Investitions- und wertige Gebrauchsgüter sowie Dienstleistungen mit einer hohen Wertschöpfung.



* Quelle: Telenet and Ovation Sales Group

S+P ist Ihr starker Dienstleistungspartner für



Durchführung von
Kampagnen



Abdeckung von
Kapazitätsengpässen



Benchmarking mit
internen Abteilungen oder
externen Partnern



Outsourcing von
Vertriebs- und Non-Core
Geschäftsprozessen



Kompetenz

Schwerpunkt der Dienstleistungen

S+P unterstützt Kunden sowohl in der Neukundenakquisition als auch bei der Aktivierung von inaktiven Bestandskunden und/oder von B- und C-Kunden. Darüber hinaus bietet **S+P** Dienstleistungen auf den relevanten Kommunikationswegen an, die sich über den gesamten Kundenlebens- und Vertriebszyklus erstrecken. Als externer Dienstleister unterstützt **S+P** seine Kunden in Vertriebs- und Non-core Geschäftsprozessen.

S+P ist idealer Dienstleistungspartner

- bei der Durchführung von Kampagnen
- Abdeckung von Kapazitätsengpässen
- Benchmarking mit internen Abteilungen oder externen Partnern
- Outsourcing von Vertriebs- und Non-Core Geschäftsprozessen.

Vergütung

S+P bietet sowohl fixe (z. B.: Preis pro FTE/Monat) und flexible (z.B.: Preis pro Geschäftsvorfall), als auch erfolgsorientierte (z.B. Preis pro Lead) Vergütungsmodelle an. Im Vordergrund steht stets die Überzeugung, passende Lösungen für den Kunden mit einem deutlichen Mehrwert zu generieren.

+ Leadgenerierung

+ Verkaufsabschlüsse

+ Terminkoordination

+ Kundenkontaktdaten Update

+ Einholung von Datenschutzerklärungen

+ Vertriebsinnendienst für Key-Account-Vertriebsorganisationen / Außendienstansprechpartner

+ Outsourcing von SMB (Small and Medium Business) Vertriebsorganisationen

Nicola Bergmann
Key Account Manager

Wir verstehen die Anforderungen unserer Kunden und entwickeln gemeinsam mit Ihnen optimale Lösungen

Wertschöpfende Dienstleistungen für unsere Kunden



Mehrstufige
Leadgenerierung



Kontaktkostensenkung
um bis zu 50%



Deutliche Erhöhung
der Kundenterminquoten



Identifizierung des
Buying-Centers



Der Standort in der Mitte Berlins bietet Kunden und Mitarbeitern eine moderne und professionelle Büroumgebung.

SCHULTEN PARTNER

Your voice to the customer

Über uns

Seit über 25 Jahren erfolgreicher B2B Dialogmarketing Spezialist

S+P ist ein B2B Dialogmarketing Spezialist und bereits seit mehr als 25 Jahren erfolgreich im Markt tätig.

Das **S+P** Management weist jahrzehntelange Branchenerfahrung auf, steht für die erfolgreiche Umsetzung von großen, mittleren und kleinen Projekten sowie für die Etablierung von langfristigen und nachhaltigen Kundenbeziehungen.

Der Standort in der Mitte Berlins bietet Kunden und Mitarbeitern eine moderne und professionelle Büroumgebung.

S+P ist ein attraktiver Arbeitgeber und wählt Mitarbeiter projektbezogen und den Kundenanforderungen entsprechend aus.

Die Qualität der Mitarbeiter und kundenspezifische Schulungen sind für **S+P** erfolgsrelevante Faktoren.

S+P ist ein inhabergeführtes Unternehmen. Für die geschäftsführenden Gesellschafter stehen der nachhaltige Erfolg und die Qualität der Mitarbeiter und Dienstleistungen stets im Vordergrund.

Philosophie

S+P legt Wert auf die Entwicklung von nachhaltigen und langfristigen Kundenbeziehungen, die auf Vertrauen, Qualität und Performance beruhen.

Die Identifikation mit Kundeninteressen, sowie das Verständnis für die Herausforderungen in den jeweiligen Märkten bilden die gemeinsame Handlungsbasis.

In Kombination mit dem spezialisierten **S+P** Know-How werden die Voraussetzungen für umsetzbare und erfolgreiche Lösungen geschaffen.

Wichtige Erfolgsfaktoren sind die Mitarbeiter von **S+P**.

Über eine sorgfältige Auswahl, ein regelmäßiges Training und die ständige Weiterentwicklung wird sowohl ein hohes Maß an Kompetenz, Motivation, Engagement als auch Kundenidentifikation erreicht.

Das **S+P**-Leitbild wird von der Nachhaltigkeit kaufmännischen Erfolges unter Berücksichtigung geschäftsethischer Grundsätze geprägt.

Jens Haefker
Operative Leitung

Grundstein des gemeinsamen Erfolges sind hohe Qualitätsansprüche und die 100%ige Identifikation mit den Kundeninteressen

Wichtigster Erfolgsfaktor: Unsere Mitarbeiter



Sorgfältige Auswahl,
regelmäßiges Training



Hohes Maß an Kompetenz,
Motivation und Engagement



Hohe Identifikation
mit den Kunden



Hohe Mitarbeiter-
zufriedenheit = **hohe Kundenzufriedenheit**

Cases



Nur 2% der Anrufe resultieren in einem Vertriebstermin.

Quelle: Lead Job

In einem typischen Unternehmen mit 100-500 Mitarbeitern sind im Durchschnitt 7 Personen an Einkaufsentscheidungen beteiligt.

Quelle: Gartner Group

Sogenannte nutured leads (mehrstufige Leadgenerierung) führen zu 47% höheren Verkaufsumsätzen als non-nutured leads.

Quelle: The Annunited Group

80% der Verkaufsabschlüsse erfordern weitere 5 Kundenanrufe nach einem Präsentationstermin. 44% der Verkäufer geben nach dem ersten Nachfassanruf auf.

Quelle: The Marketing Donut

Resultat:



Demotivierte Vertriebsmitarbeiter und hohe Kosten für die Terminierung.

Für Vertriebsorganisationen im komplexen Produkt- und Dienstleistungsvertrieb ist es von großer Bedeutung zu erfahren, wer die Entscheider sind und welche Funktion sie ausüben.

Umsatzpotentiale werden nicht vollständig genutzt, wenn Vertriebsorganisationen diesen Prozessschritt nicht anwenden.

Fehlende vertriebliche Nacharbeit und vorzeitiger Abbruch bei Follow-ups führen zu nicht genutzten Kundenpotentialen.

S+P Lösung:



Uns gelingt es projektabhängig und durch gezielte Maßnahmen, die Terminquoten auch im Neukundenbereich auf deutlich über 5% zu erhöhen.

In unserem Leadgenerierungsprozess können wir für unsere Kunden das Buying-Center identifizieren.

In der Leadgenerierung können wir das demand nuturing für unsere Kunden übernehmen, um die Verkaufserfolge deutlich zu steigern.

Wir unterstützen die Vertriebsorganisation beim Nachfassen von Vertriebsaktionen mit dem Ziel der Ausschöpfung des maximalen Verkaufserfolgs.

Referenzen (auszugsweise)





Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Ihre Anforderungen an die Vertriebs- und Geschäftsprozesse und zeigen Ihnen optimal zugeschnittene Lösungswege auf.

Sprechen Sie uns an!

**Schulten + Partner
Marketing & Sales Services GmbH**

Gutenbergstr. 4
D-10587 Berlin

Telefon: +49 30 666633
E-Mail: sales@schulten-partner.de

www.schulten-partner.de