

success-story

EVO Informationssysteme GmbH

Die EVO Informationssysteme GmbH ist seit über 10 Jahren am Markt und spezialisiert auf die Entwicklung von Software und Managementberatung für Geschäftsprozesse in der Fertigungsindustrie. Mit schlüsselfertigen Softwarelösungen und der erforderlichen fachkompetenten Beratung hat sich EVO in der Branche einen guten Namen aufgebaut.



EVO Informationssysteme GmbH
Ludwig-Bölkow-Str.15
73568 Durlangen
www.evo-solutions.com

Die Aufgabe

EVO freut sich über die komfortable Situation, durch Akquise, Empfehlung und über Internet-Suche konstant zahlreiche Anfragen zu erhalten. Da jedoch die frühzeitige Qualifizierung der Anfragenflut nicht gewährleistet war und die Zeit mit "Luftnummern" vergeudet wurde, war die Abschlussquote wenig zufriedenstellend.

Diese Situation war bei EVO der Auslöser für die Bewerbung zum Förderpreis Vertriebsberatung, den die vevesa GmbH im Rahmen des Mittelstandsprogramms 2007 ausschrieb. Der Förderpreis umfasste die Beratung sowie die Entwicklung konkreter Ansätze und Maßnahmen für mehr Vertriebs Erfolg. vevesa deckte mit dem Förderpreis genau den Beratungsbedarf der EVO ab.



Im Juni 2007 wurde EVO Informationssysteme GmbH als Preisträger des Mittelstandsprogramms 2007 ermittelt. Noch im selben Monat startete das Projekt und die Aufgabe an vevesa, die Situation zu analysieren, Vorschläge für Modifikationen zu erarbeiten und die verabschiedeten Veränderungen den Beteiligten zu vermitteln.

Die Vorgehensweise

In Workshops wurde die bisherige vertriebliche Vorgehensweise analysiert und Ziele für die Zukunft besprochen. Daraus leiteten sich konkrete Ansätze für eine Optimierung ab.

"Die Betrachtung der Situation von außen und das Feedback brachte Bewegung in unsere etablierten Prozesse und Argumente. Die Impulse in Gesprächen, Workshop und Seminar waren notwendig, um Veränderungen an der richtigen Stelle anzusetzen," berichtet Jürgen Widmann, Geschäftsführer der EVO.

Das Ergebnis

Die veränderte Botschaft inklusive klarer Nutzendarstellung ermöglicht nun eine fokussierte Kommunikation. Der geänderte Bearbeitungsprozess und die klaren Qualifizierungskriterien sorgen für eine effiziente Bearbeitung.

Mit einer durchgängigen und klaren Struktur im Umgang mit Anfragen sowohl was Argumentation als auch Qualifizierung angeht, wurde die Grundlage für eine effiziente Bearbeitung der Anfragen und Opportunities geschaffen.

"In der Gesprächsstruktur und Argumentation, insbesondere am Telefon, kommen wir nun viel schneller zum Punkt und erkennen rascher, in wie weit die Anfrage generell oder zum aktuellen Zeitpunkt als interessant einzustufen ist. Gleichzeitig gelingt es besser, unsere Expertise zu transportieren, so dass wir bei den Interessenten in einem höheren Maß als wertvoller Lieferant erkannt werden. Insgesamt bedeutet das für uns eine höhere Trefferquote bei deutlich geringerem Aufwand im Vertriebs-Innendienst," resümiert Jürgen Widmann.