demand münchen
sales & consulting

SALES SUPPORT

Wir revolutionieren Ihren Vertrieb.

demand munchen
sales & consulting

KOMPETENT BERATEN

Wir unterstützen seit mehr als 20 Jahren Unternehmen im Vertrieb.
Ursprünglich aus dem SAP-Beratung kommend, haben wir unsere Kompetenz auch auf andere erklärungsbedürfte Themen ausgeweitet.

Zu unseren Kunden gehören Unternehmen aus den Bereichen:

AUTOMOTIVE | HEALTH CARE | IT | KLASSISCHE UNTERNEHMENSBERATUNG (PROZESSOPTIMIERUNG) |
MASCHINEN- UND ANLAGENBAU | ROBOTIK | UVM.

demand.munchen
sales & consulting

QUALIFIZIERTE BESUCHSTERMINE

Wir generieren qualifizierte Besuchstermine bei den richtigen Entscheidungsträgern für unsere Kunden.

QUALIFIZIERTE BESUCHSTERMINE

Ein Besuchstermin unterliegt 3 Qualitätsmerkmalen:

1. der Angerufene wird über Ihr Produkt / Dienstleistung informiert
2. es besteht ein begründeter Bedarf
3. der Besuchstermin findet mit mindestens einem Entscheidungsträger statt.
   Sollte ein Besuchstermin nicht passen, wird er auch nicht berechnet.

QUALIFIZIERTE BESUCHSTERMINE

Unsere Tools:

Database

Unsere Datenbank umfasst **über 90.000** Unternehmen vom Mittelstand bis zu DAX-Unternehmen in der D-A-CH-Region.

QUALIFIZIERTE BESUCHSTERMINE

Unsere Tools:

Telefonakquisition

Unsere Mitarbeiter sind Vertriebsprofis auf allen Kanälen. Sie sind auf die Vermittlung komplexer Produkte, Dienstleistungen und Business-Lösungen spezialisiert. Wir sorgen dafür, dass alle Kriterien zu einem qualifizierten Lead führen und unsere Kunden persönliche Termine bei der gewünschten Zielgruppe bekommen.

QUALIFIZIERTE BESUCHSTERMINE

Unsere Tools:

Social Media

Wir sorgen nicht nur für eine größtmögliche Vernetzung bei LinkedIn und Xing, sondern bahnen über diesen Weg Gespräche an, die zu persönlichen Terminen führen.

KICK OFF WORKSHOPS

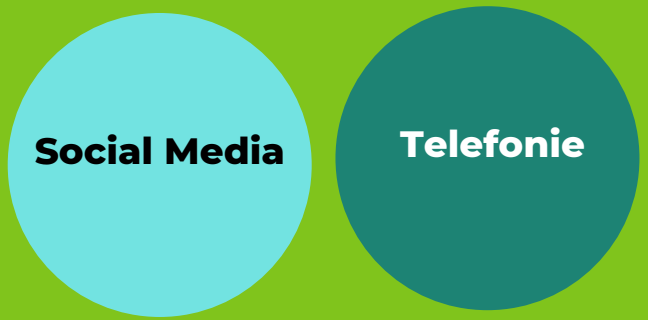
Zu Beginn jeder Zusammenarbeit steht ein Workshop, bei dem unsere Kunden Ihr Produkt und/oder Ihre Dienstleistung präsentieren.

VORGEHEN

1. **KICK OFF WORKSHOPS**
2. Ansprache definieren
3. Zielkunden-auswahl
4. Kontakt zu den Zielkunden
5. Qualifizierte Termine vereinbaren
6. Netzwerk-pflege

ERFOLGSSTRATEGIE UND PREISE

Unsere erfolgsversprechende Strategie ist die Verknüpfung der **Kanäle Social Media und Telefonie.**



ERFOLGSSTRATEGIE UND PREISE

Der Kontaktaufbau erfolgt zunächst über **LinkedIn**.
Auf diese Weise lassen sich die richtigen Ansprechpartner für Sie eruieren und erste Kontakte aufbauen.

Social Media

- Hohe Erreichbarkeit (24/7)
- Unkomplizierter Kontaktaufbau
- Zielgenaue Ansprache

Telefonie

ERFOLGSSTRATEGIE UND PREISE

Der Kontaktaufbau erfolgt zunächst über **LinkedIn**.
Auf diese Weise lassen sich die richtigen Ansprechpartner für Sie eruieren und erste Kontakte aufbauen.
Anschließend greift unser Akquisiteur zum **Telefon** und bringt das Gespräch auf eine konkrete Ebene.

Social Media

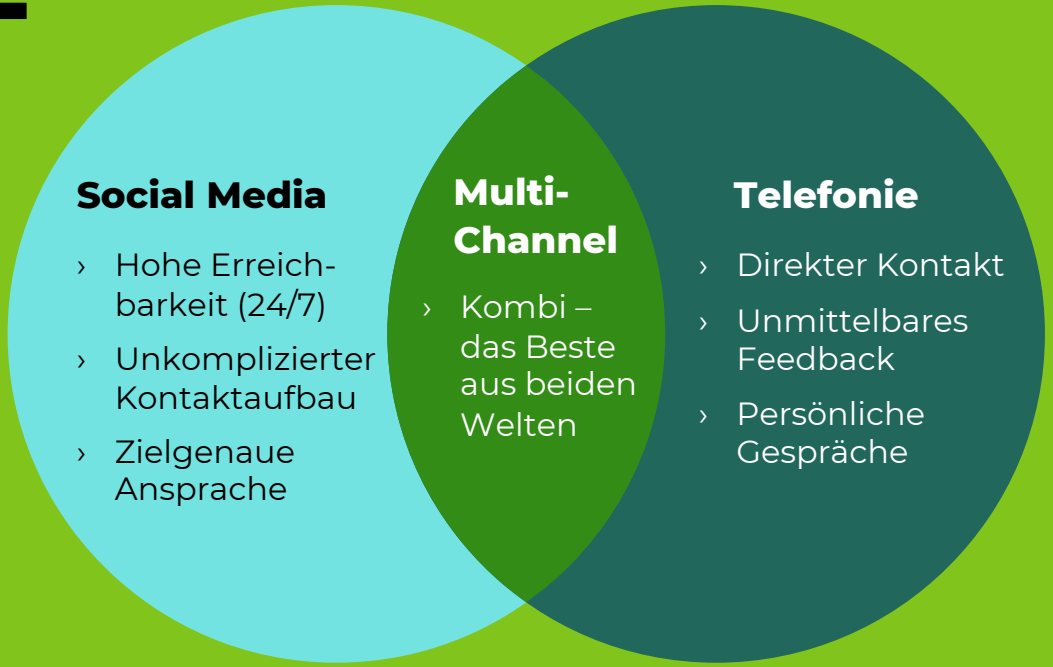
- Hohe Erreich-barkeit (24/7)
- Unkomplizierter Kontaktaufbau
- Zielgenaue Ansprache

Telefonie

- Direkter Kontakt
- Unmittelbares Feedback
- Persönliche Gespräche

ERFOLGSSTRATEGIE UND PREISE

Der Kontaktaufbau erfolgt zunächst über **LinkedIn**.
Auf diese Weise lassen sich die richtigen Ansprechpartner für Sie eruieren und erste Kontakte aufbauen.
Anschließend greift unser Akquisiteur zum **Telefon** und bringt das Gespräch auf eine konkrete Ebene.



ERFOLGSSTRATEGIE UND PREISE

Für unsere Arbeit berechnen wir bei einem Aufwand von **80 Stunden im Monat** einen Stundensatz von **Euro 59,-** zzgl. MwSt.

Für einen qualifizierten Besuchstermin berechnen wir eine **Besuchsterminpauschale** von **Euro 200,-** zzgl. MwSt.

Social Media PACKAGE

› **Euro 2.800,-** zzgl. MwSt.

Multi-Channel PACKAGE

› **Euro 4.720,-** zzgl. MwSt.

CASE 1

Softwareentwickler

CHALLENGE: Unübersichtliche Produktvielfalt.

PROZESS: Ausgewählte Wunschkunden über div. Social Media-Plattformen kontaktiert. Lokalisierung qualifizierter Interessenten.

RESULTAT: Innerhalb von
3 Monaten
37 Interessenten akquiriert und daraus
9 Besuchstermine generiert.

CASE 2

IT Beratungsunternehmen

CHALLENGE: Beratungsintensive und komplexe Themen. Kundenimage durch Expertise aufrecht erhalten.

PROZESS: Entscheidungsträgern der potentiellen ZG auf Augenhöhe begegnen.

RESULTAT: innerhalb von **6 Monaten 17 Besuchstermine** generiert. **Umsatzplus: ca. 1,5 Mio EUR.**

Für ein weiteres Beratungshaus aus Hamburg generierten wir über 13 Jahre Besuchstermine. Das Beratungshaus startete mit 2 Mitarbeitern. Im Laufe unserer Zusammenarbeit, nach vielen qualifizierten Besuchsterminen und Coachingeinheiten, besteht das Unternehmen aus ca. 20 Mitarbeitern und vollen Auftragsbüchern.

CASE 3

Tech Unternehmen Energiebranche

CHALLENGE: Produktionsstätten mit alter Infrastruktur

PROZESS: High-Tech Produkt zum Ausgleich von Spannungsspitzen

RESULTAT: **1 Jahr** lang generierten wir über **90 Besuchstermine**.
Auf Grund der aktuellen Thematik **konnte jeder 2. als Kunde gewonnen werden.**

CASE 4

Planungsunternehmen in der Fertigungsindustrie

CHALLENGE: Es gab nur einen Hauptkunden.
Große Abhängigkeit.

PROZESS: Akquisition durch verschiedene Kanäle.

RESULTAT: Innerhalb **eines Jahres Aufbau div. Neukunden.**
Dieses Unternehmen begleiten wir weiterhin seit vielen Jahren.

KONTAKT

Michael Demmrich

Geschäftsführer der DSC München

Klenzestraße 55 | 80469 München

m.demmrich@demand-muenchen.de

+49 89 520 388 15

VIELEN DANK

© 2023