

# Effizienz<sup>3</sup>

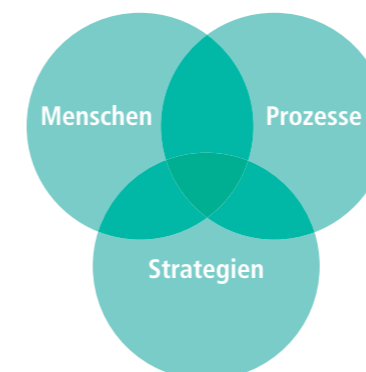
Prozesslösungen für Vertriebsmanagement

## IHRE POTENTIALE EFFIZIENT AUSZUSCHÖPFEN IST UNSERE LEIDENSCHAFT. **SIE ZU FINDEN AUCH.**

Vertrieb ist die Schlüsselstelle im Unternehmen. Entscheidungen, die hier getroffen werden, sind maßgeblich für den Unternehmenserfolg. In der Praxis werden jedoch nicht alle Potentiale erkannt und genutzt. Wie können Sie Vertriebs- und Serviceprozesse effizienter organisieren und dauerhaft Wettbewerbsvorteile sichern?

Fragen Sie ECOPLAN. Ausgehend von Ihrem Geschäftsmodell analysieren und beraten wir in Prozessen des Vertriebsmanagements. Wir definieren die Ergebnisse und liefern IT-Lösungen, die ein erfolgreiches Arbeiten ermöglichen.

Dabei haben wir immer ein Ziel vor Augen: die Effizienz Ihrer Prozesse – damit Sie Ihre Potentiale zu 100 % in Ihren Unternehmenserfolg ummünzen.



Menschen, Prozesse und Strategien betrachten wir als ein einheitliches System.  
**Die richtige Balance führt zum Erfolg.**

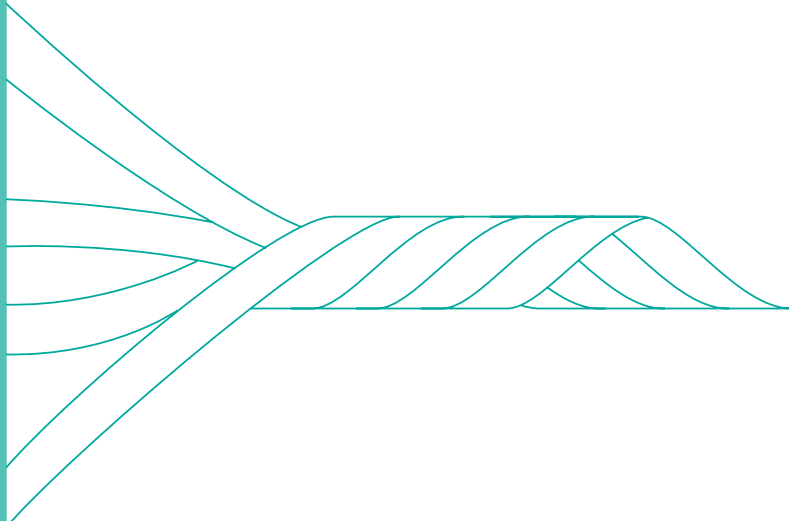
## WIR SETZEN DIE BESTEN EXPERTEN EIN, UM DIE BESTEN CHANCEN ZU VERFOLGEN. EINER DAVON SIND SIE.

Die ECOPLAN Berater entwickeln gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte Konzepte für Ihren Geschäftserfolg. Wir setzen auf Lösungen von innen. So ist Ihr Geschäftsmodell die Basis all unserer Beratungsansätze.

Nach einer umfassenden Analyse Ihrer Vertriebs- und Serviceaktivitäten sagen wir Ihnen, welche Potentiale wir für Ihren Vertrieb sehen. Und welche Prozesse Sie im Rahmen Ihrer Vertriebs- und Servicestrategie dafür brauchen.

Dann heißt es zum Beispiel:

- **Mit effizienten Serviceprozessen Ihre Kunden erfolgreich an Ihr Unternehmen binden**
- **Verkaufschancen erkennen, verfolgen und erfolgreich Neukunden gewinnen**
- **Mit dem Einsatz Ihrer Homepage als Vertriebsinstrument den Umsatz erhöhen**
- **Die Dienstleistung am Kunden mit effektivem Servicemanagement professionalisieren**



**Schafft Mehrwert für jeden Ihrer Kunden:**  
Dienstleistungs- und Serviceprozesse clever bündeln und optimieren.



## WIE KANN MAN PROZESSE ZUM ARBEITEN BRINGEN? MIT KNOW-HOW.

Wenn es an die Umsetzung geht, dann geht es um IT-Lösungen. Wir passen Software-Lösungen an zuvor definierte Vertriebs- und Serviceprozesse an. Und ob es sich hier um Ihre bestehende, unternehmenseigene IT-Lösung handelt oder wir Ihnen Alternativen anbieten, das Ziel ist immer dasselbe: Ihre Prozesse im Vertriebsmanagement effizient zu gestalten.

Die Voraussetzung, die wir für die Umsetzung mitbringen, ist ganz einfach: Erfahrung.

So erhalten Sie zum Beispiel ein EDV-gestütztes Vertriebsinformationssystem, in dem sämtliche Daten aus Kundenaktionen und -reaktionen in ein System fließen. Mit der elektronischen Kundenakte schaffen Sie die Basis für mehr verkaufsaaktive Zeit. Die erfassten Informationen sind die Grundlage für richtige Entscheidungen in jeder Kundensituation. Denn es gibt nichts, das Sie nicht wissen.



Egal, welche Anforderungen Sie uns stellen:  
Von uns erhalten sie immer die passende Lösung.  
**Wir stellen uns auf Sie ein.**

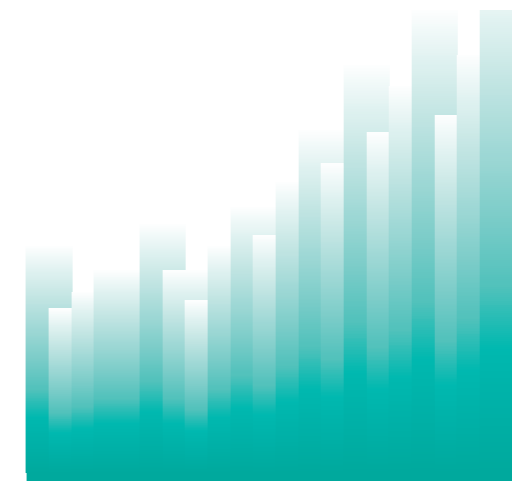


## WIR MESSEN UNSEREN GEMEINSAMEN ERFOLG. UM IHN DANN WEITER ZU VERGRÖßERN.

ECOPLAN bringt messbare Effizienz in Ihre Vertriebs- und Serviceprozesse. Laufend werden die gesetzten Ziele überprüft. Dabei arbeiten wir mit quantitativen Soll-Ist-Vergleichen und qualitativen Messkennziffern. Ob Sie beispielhaft mehr Folgeaufträge durch systematischeres Bearbeiten Ihrer Verkaufschancen verbuchen oder mehr Neukunden durch effizientere Bearbeitung Ihrer Anfragen gewinnen, die Auswirkungen der prozessoptimierten Service- oder Vertriebsaktionen lassen sich unmittelbar darstellen – und bei Bedarf weiter optimieren.

Ein Frühwarnsystem schützt vor Abweichungen im gemeinsamen Projektgeschehen. Der Nutzen für Ihr Geschäftsmodell ist unser Antrieb. ECOPLAN Lösungen stehen für Ihren Erfolg von morgen.

Daran können Sie uns messen.



Verbessern lässt sich nur, was auch messbar ist.  
**Gemeinsam zum Erfolg.**

## UNTER KUNDENBEZIEHUNG VERSTEHEN WIR MEHR. WIE UNSERE REFERENZEN BEWEISEN.

Wir stellen uns auf unsere Kunden ein. Und vielleicht ist es genau das, warum seit fast 14 Jahren über 100 bedeutende Unternehmen aus allen Branchen auf die Menschen und Erfahrungen von ECOPLAN setzen.

Gerne stellen wir Ihnen unsere Dienstleistungen anhand von Projektbeispielen ausführlich vor. Wir freuen uns auf den Kontakt zu Ihnen.



<b>Alno</b>	Aktiengesellschaft
<b>Atos</b>	Worldline Processing GmbH
<b>Bayern Innovativ</b>	Gesellschaft für Innovation und Wissenstransfer mbH
<b>COMMERZBANK</b>	Aktiengesellschaft
<b>DEVK</b>	Allgemeine Versicherungs AG
<b>Goodyear</b>	GmbH & Co KG
<b>hagebau</b>	Handelsgesellschaft für Baustoffe mbh & Co. KG
<b>HA Hessen Agentur</b>	GmbH
<b>Hansgrohe</b>	Aktiengesellschaft
<b>KanAm</b>	Grund Kapitalanlagegesellschaft mbH
<b>Konica Minolta</b>	Business Solutions Deutschland GmbH
<b>PAUL HARTMANN</b>	Aktiengesellschaft
<b>REHAU</b>	AG & Co.
<b>Verband der Elektrizitätswirtschaft</b>	VDEW e.V.
<b>YAMAHA</b>	Music Central Europe GmbH

**ECOPLAN**

Gesellschaft für Informationsmanagement mbH  
Am Alten Schlachthof 4  
D-36037 Fulda

Tel.: +49 661 9650-0  
Fax: +49 661 9650-99

[info@ecoplan.de](mailto:info@ecoplan.de)  
[www.ecoplan.de](http://www.ecoplan.de)