

## Referenzen

# Was unsere Kunden sagen

### BDO AG

„Für die BDO AG sind absolute Seriosität, Empathie und Diskretion maßgebliche Faktoren in der Ansprache neuer Mandanten. All dies erfüllt HOPP ACQU!TIES bei der Unterstützung von stets komplexen Projektthemen.“

### CheMondis GmbH

„Die partnerschaftliche Zusammenarbeit und Kreativität in den Vertriebsansätzen haben - COVID-19 zum Trotz – zu absolut wünschenswerten Akquise-Erfolgen für uns geführt. Das ist in dieser Situation hervorzuheben, und dafür sind wir dem Team von HOPP ACQU!TIES total dankbar“

### Internetstores GmbH

„Wir haben die B2B-Akquise von HOPP ACQU!TIES über Monate hinweg im direkten Vergleich gegen eine SEA-Kampagne laufen lassen.“

Das Ergebnis war eindeutig: SEA hat zwar im ersten Moment mehr unqualifizierte Kontakte generiert, bei der Kontaktqualität zu den Entscheidern hingegen lag HOPP ACQU!TIES im Ergebnis vor dem digitalen Weg der Neukundengewinnung“

### Kompan GmbH

„Das breite Kontaktnetzwerk von HOPP ACQU!TIES auf Top-Level hat uns erstaunt. Vor allem, weil es sehr schnell zu zählbarem Neugeschäft geführt ha

## Leistungsportfolio

# Das gibt es garantiert nur bei uns!

Unser umsetzungsorientiertes Leistungsangebot wird – je nach Kundenwunsch – z.B. durch vorbereitende bzw. flankierende Analyse- und Beratungsleistungen ergänzt.

Neukunden, die HOPP ACQU!TIES („hunting“) gewinnt, werden nach erfolgter Akquisition vollständig in die Betreuung des Auftraggebers („customer farming“) übergeben.

Für unsere Kunden erbringen wir folgende Leistungen, die einzeln oder in Kombination je nach Bedarf wählbar sind:

### **Analyse der IST-Situation**

Im Rahmen eines Ein-Tages-Workshops analysieren wir Ihren derzeitigen Status, durchleuchten die jeweiligen Vertriebsherausforderungen und entwickeln eine gemeinsame Strategie und Herangehensweise zur Zielerreichung. Am Ende des Workshops steht eine von allen Beteiligten gemeinsam verabschiedetes Verständnis von Zielen und der Herangehensweise, die zur Zielerreichung führen.

### **Strategische Beratung**

Wir – die Geschäftsführung von HOPP ACQU!TIES - begleiten jedes Projekt als Supervisor und beraten Sie bei Bedarf in Abständen im Hinblick auf die strategische Ausrichtung des Vertriebsprozesses und zur Weiterentwicklung Ihrer Strategie bis hin zu der Frage, was sind die Anforderungen von Morgen Ihrer Zielkunden an Ihr Produkt/Dienstleistung.

## **Sichtung und Überarbeitung von Vertriebsunterlagen**

Wir sichten die Vertriebsunterlagen unserer Mandanten im Hinblick auf Storyline, Verständnis, Produkt- und Kundennutzen und überarbeiten diese ggf. inhaltlich wie graphisch. Zudem erstellen wir einen Onepager, der im Verlaufe des Akquisitionsprozesses an die Zielkunden versenden wird. Darüber hinaus erstellen wir Handbücher und schulungsunterlagen für den Vertrieb und den Außendienst je nach individueller Anforderung.

## **Recherche von Entscheider-Kontakten und befüllen Ihrer Datenbank**

Wir überarbeiten bestehende Datenbankkontakte und recherchieren für unsere Mandanten die für Sie relevanten Zielkunden mit Adresse, Durchwahl, Emailadresse und ggf. Mobilfunknummer und übertragen diese in die jeweilige firmeneigene Datenbank.

## **Operative Akquisitionsumsetzung bis zur Vertragsunterzeichnung**

Wir setzen den gesamten Neukundengewinnungsprozess für unsere Mandanten um. Von der Ansprache des Economic-Buyers, über die Vereinbarung eines ersten gemeinsamen Telefonates zur Evaluierung von Angebot und Nachfrage, über die vor Ort Präsentation des jeweiligen Produktes/Dienstleistung, die Nachfassbearbeitung bis hin zum letztendlichen Entscheidungsprozess und der Vertragsunterzeichnung. Wir fungieren dabei immer unter dem jeweiligen Firmennamen und Absender mit Emailadresse und Visitenkarte als Teil des Vertriebsteams.

## **Beratung und Umsetzung beim Aufbau einer schlagkräftigen und erfolgreichen Vertriebsorganisation**

Voraussetzung für eine erfolgreiche Vertriebsorganisation ist eine durchdachte Vertriebsplanung, ein geeignetes Konzept, die zielorientierte Durchführung der Strategie sowie eine kontinuierliche Kontrolle der Vertriebsaktivitäten, der Ziele und der Ergebnisse. Wir beraten Sie in diesem Prozess und setzen diesen für Sie – wenn gewünscht – um.

## **Recruiting von Akquisitions- und Vertriebsmitarbeitern**

Der Erfolg Ihres Unternehmens hängt maßgeblich von der Gewinnung und Auswahl geeigneter Arbeitnehmer ab. Wir übernehmen für Sie den gesamten Prozess der Akquisition von qualifizierten Akquisitions- Und Vertriebsmitarbeitern zur Besetzung der neuen Vertriebs-Stellen. Hierbei nutzen wir vor allem unsere eigene, geschlossene

Community [www.acquiteers.com](http://www.acquiteers.com). Dieses geschlossene Netzwerk vereint ausschließlich erfahrene Vertriebs- und Akquisitions-Manager und -Managerinnen.

## **Schulung und „on the job“-Begleitung des Vertriebs und Außendienstes**

Wir bieten unseren Mandanten und seinen Mitarbeitern Einzel- und Gruppencoaching zu den Themen Neukundenakquisition, Entscheider-Recherche, telefonische Erstansprache, Einwandbehandlung, erfolgreiche Angebotsverhandlung u.v.m an. Zudem begleiten wir den Ihren Außendienst im Feld vor Ort beim Kunden, um das Gelernte in der Praxis nachhaltig umsetzen zu können und zu festigen.

# HOPP ACQU!TIES

THE EXPERTS IN SALES & ACQUISITION

Referenzen

## Unsere Leistung überzeugt

