

EINMALEK®



**KONTAKT- UND LEADQUALIFIZIERUNG
WIR BRINGEN ABKLÄRUNG.**



- **Kontaktdatenbanken** auf "Vordermann" bringen.
- **Leads** professionell **Qualifizieren**.
- **Ansprechpartner** mit den korrekten Kontaktdaten **identifizieren**.
- Passenden **Akquisekanal** eruieren.
- **Relevanten "Kern"** herauskristallisieren und **in** einem **regelmäßigen Rhythmus** bespielen (3M / 6M / 9M).
- Möglichst **viele Kontaktpunkte** schaffen.
- **gezielte Follow-Ups**.
- **Vertrauen** aufbauen.



Wir machen die
Vor- und Nacharbeit
für Ihr Vertriebsteam!

INBOUND + OUTBOUND!





MUSTERHAUS.NET ★★★★★

"Wir konnten mit Herrn Malek und seinem Team sehr gut zusammenarbeiten und haben überdurchschnittliche Resultate erzielen können."

Philip Mohr - [Musterhaus.net](https://www.musterhaus.net)

everprop ★★★★★

"Kay lebt guten Vertrieb und ist mein go-to Experte für alles, was den Vertrieb meiner Dienstleistungen angeht. Er unterstützt mich nun bereits seit einem Jahr zu allen Sales-Fragen und ich konnte in den letzten 12 Monaten ein 6-stelliges Umsatzwachstum hinlegen, was ich zu einem großen Teil Kays Unterstützung zuschreibe. Wer einen authentischen und bodenständigen Vertriebsexperten sucht, der Resultate (€€€) bringt, dem kann ich Kay nur empfehlen!"

David Lux - [everprop.de](https://www.everprop.de)

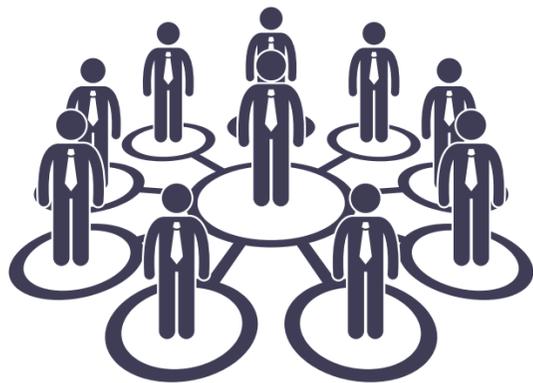


Weitere Bewertungen finden Sie unter: www.provenexpert.com/werdeeinmalek

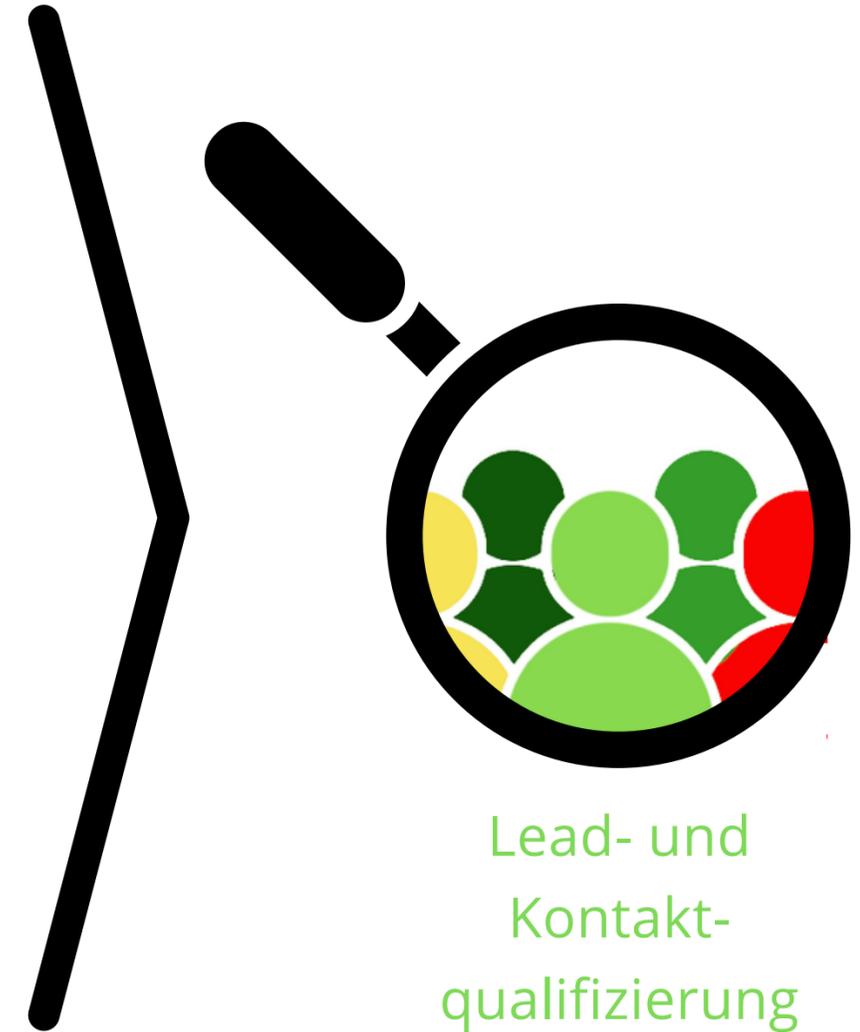




Kay Malek, Berater für Vertriebsstrategien, Lead- und Kontaktqualifizierung sowie Vertriebsautomatisierung. Inhaber der Qualifizierungsagentur Einmalek.



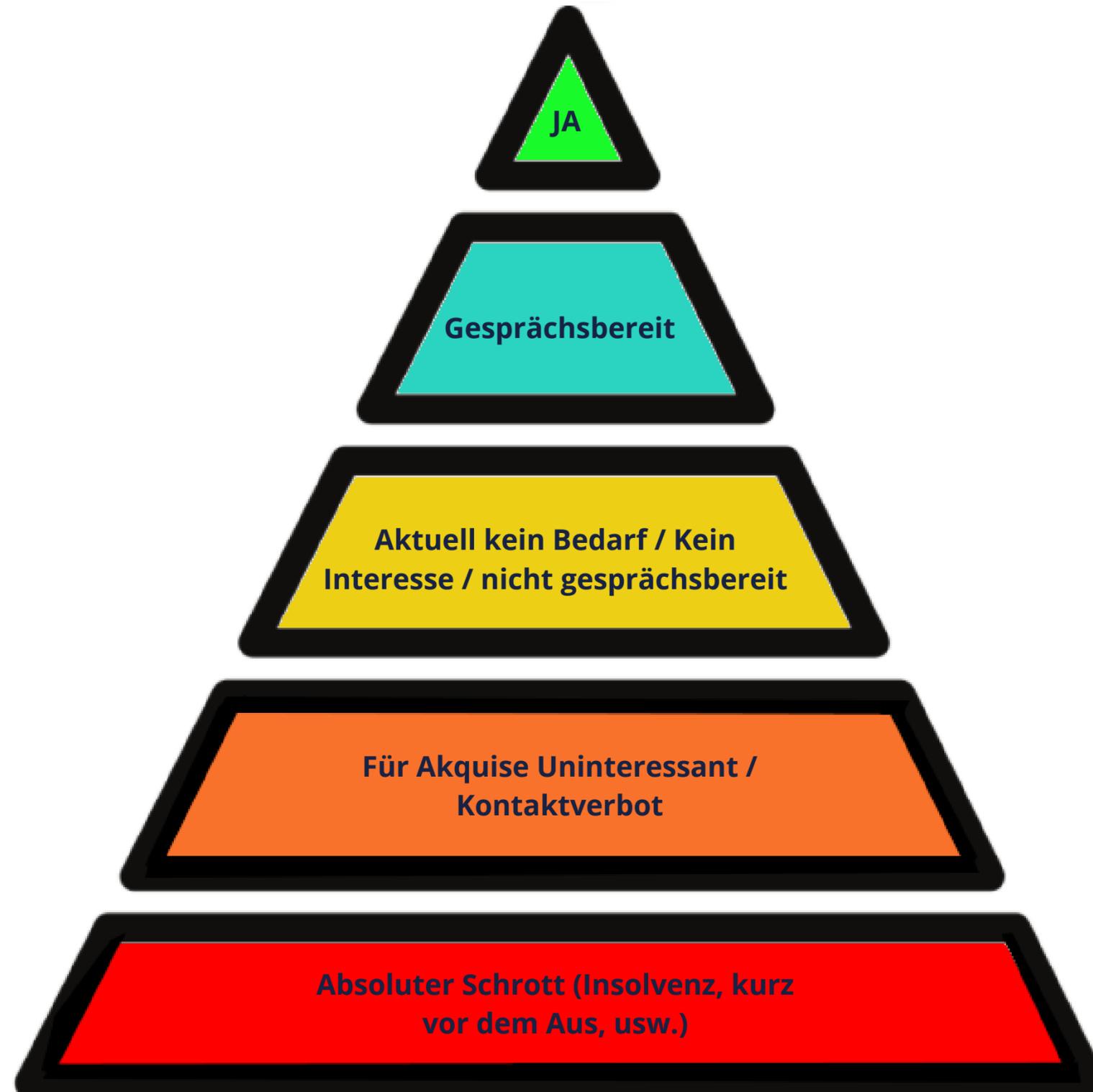
Projektbezogenes Team aus Experten und Expertinnen der unterschiedlichsten Bereiche.

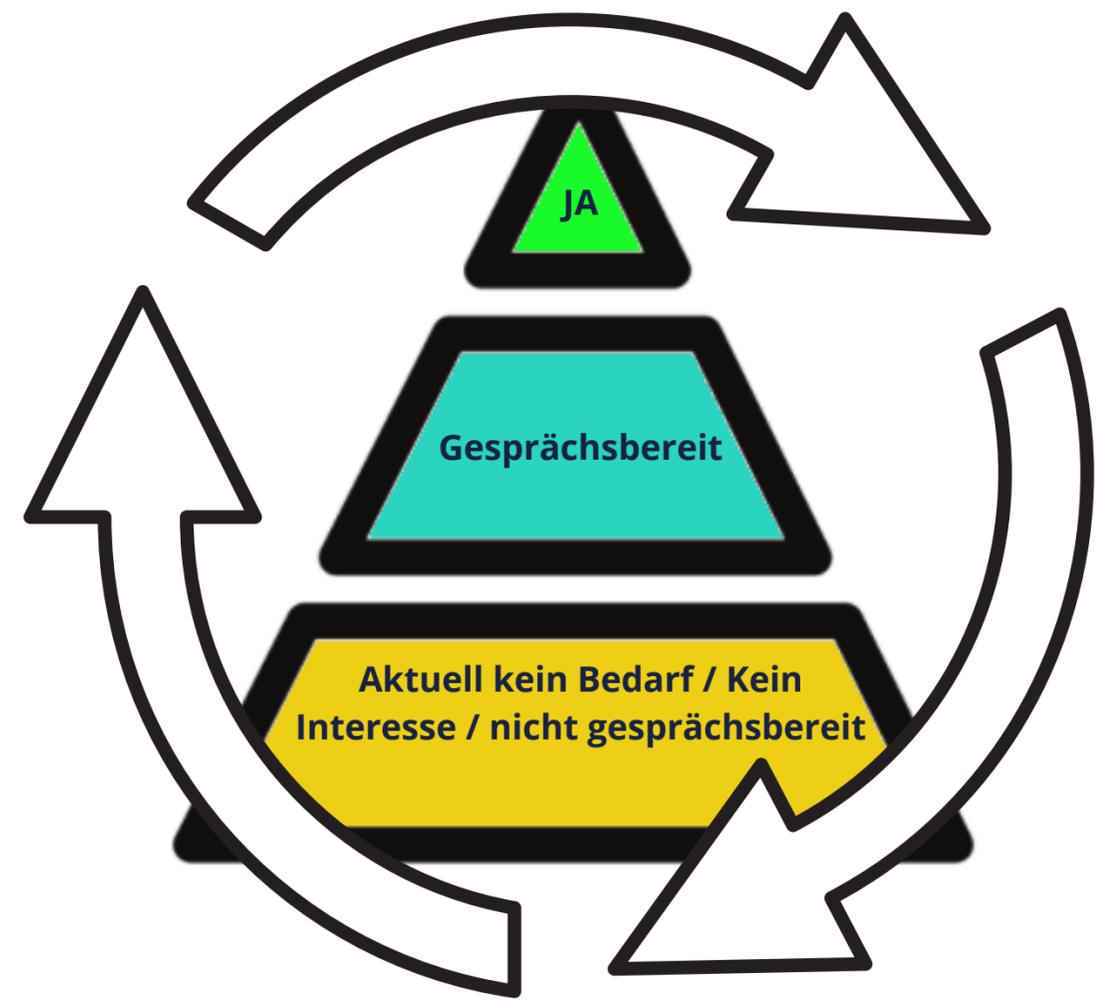


- Die **professionelle Qualifizierung** Ihrer Kontaktdatenbank ist der **Schlüssel für Akquiseerfolg!**
Mist rein = Mist raus!
- **Im Tagesgeschäft verlieren** ihre **Vertriebsmitarbeiter:innen** sehr schnell den **Fokus**, wenn sie sich auch noch mit Qualifizierungsaufgaben "herumschlagen" müssen.
- **Ohne Qualifizierung** ist es **unmöglich** zu wissen auf welchem Weg ein Kontakt am besten angesprochen werden sollte.
- Qualifizierte Kontakte **erhöhen** die **Effizienz und Zufriedenheit** ihrer Vertriebsmitarbeiter:innen.

Die Beschäftigung mit den falschen Kontakten verschwendet die wertvolle und teuer bezahlte Akquisezeit ihrer Vertriebsmitarbeiter:innen!



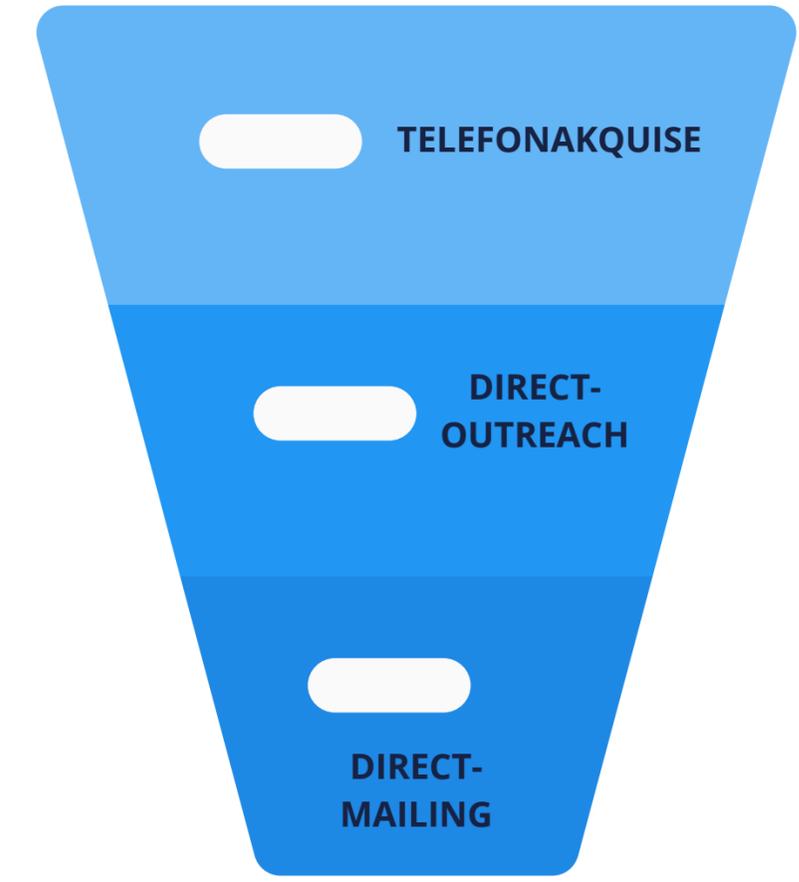




In regelmäßigen Abständen den "relevanten Markt" qualifizieren.



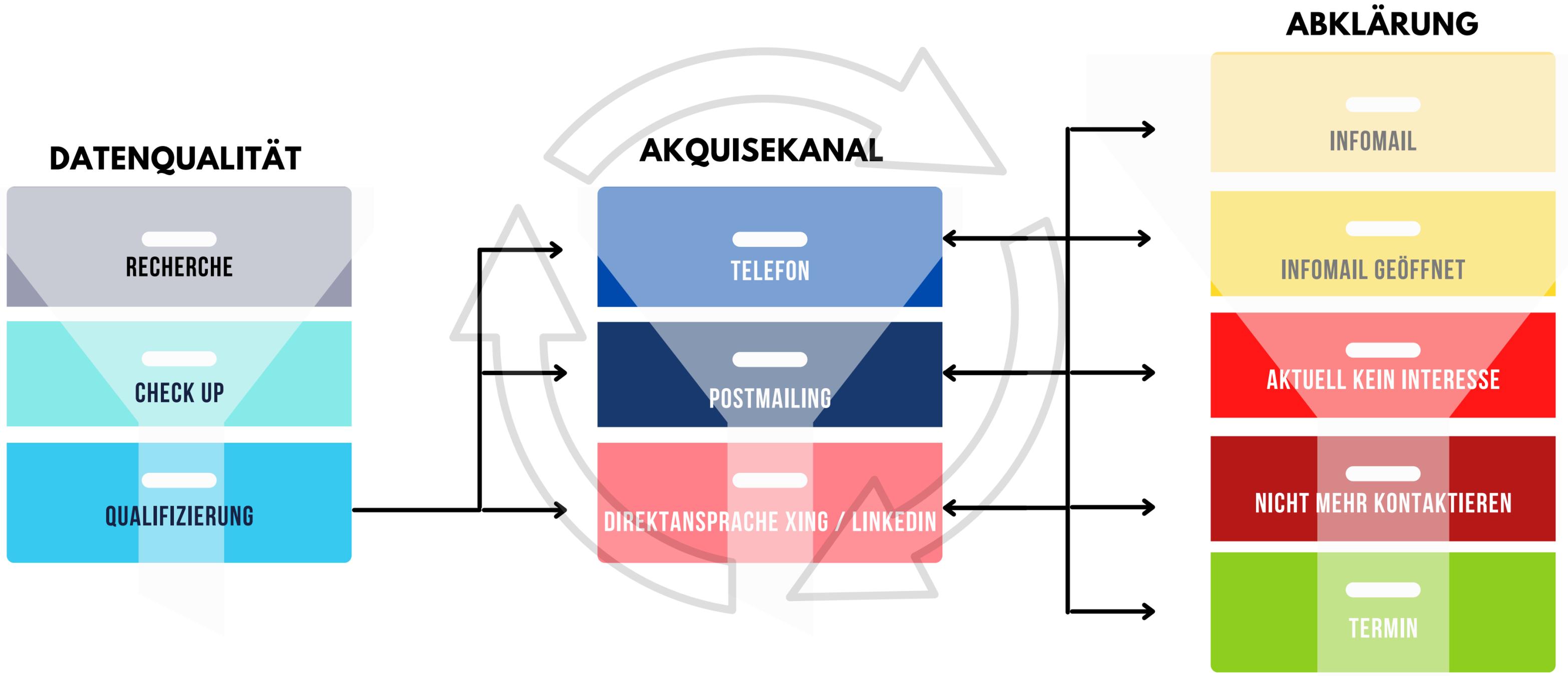
Den richtigen Akquisekanal wählen



Fokus auf Beziehungsaufbau und permanente Filterung

**= MAXIMALE SCHLAGKRAFT FÜR IHR VERTRIEBSTEAM
OHNE NEUE TECHNOLOGIEN UND OHNE PROZESSÄNDERUNGEN**





ABKLÄRUNG

Wir befüllen, filtern und sortieren die Schubladen für Ihr Vertriebsteam.



FOKUS:

- Datenhygiene- und Qualität
- Herausfinden des optimalen Akquisekanals

HERAUSFORDERUNGEN:

- Schlechte Erreichbarkeit
- veraltete Kontaktdaten
- Kombination mehrerer Datenquellen

RECHERCHE**ZU ERLEDIGEN:**

Erstellung einer
Kontaktdatenbank

CHECK UP**ZU ERLEDIGEN:**

Aussortieren der
unpassenden Kontakte
Recherche + Screening
Datenanreicherung
(Linkedin / Xing, Mail
usw.)

QUALIFIZIERUNG**ZU ERLEDIGEN:**

Ermitteln der
persönlichen
Kontaktdaten
2 Kontaktversuche per
Telefon + Telefonbingo
Akquisekanal
herausfinden

**AKQUISE-
KANAL****GRUNDLAGENARBEIT**

TELEFON

TO DO:

Bedarfsklärung
Nachfassen von
Postmailing- und
Direktanspracheaktionen

WEN?

persönliche Durchwahl
vorhanden und korrekt

POSTMAILING

TO DO:

Kontaktaufnahme per
Postmailing

WEN?

2x telefonisch nicht
erreicht + Telefonbingo
erfolglos

Keine Telefonnummer

DIREKTANSPRACHE XING / LINKEDIN

TO DO:

Kontaktaufnahme per
Direktansprache

Interaktion mit Beiträgen
und Kommentaren

Proaktive Vernetzung

WEN?

Profil vorhanden
Aktiv auf der Plattform



FOKUS:

Mit Ansprechpartner:innen
in Kontakt kommen und
Interesse wecken.



FOKUS:

Qualifizierte Abklärungen erhalten



TO DO:

Kontaktaufnahme per persönlicher oder unpersönlicher Email

WEN?

Infomail / Fallstudie angefordert

TO DO:

telefonisches Nachfassen

WEN?

Mit der Infomail interagiert

TO DO:

Grund erfassen

WEN?

keine Gesprächsbereitschaft
Kein Bedarf

TO DO:

Kontaktverbot erfassen

WEN?

keinerlei Kontaktaufnahme gewünscht

TO DO:

Terminbestätigung + Präsentation

WEN?

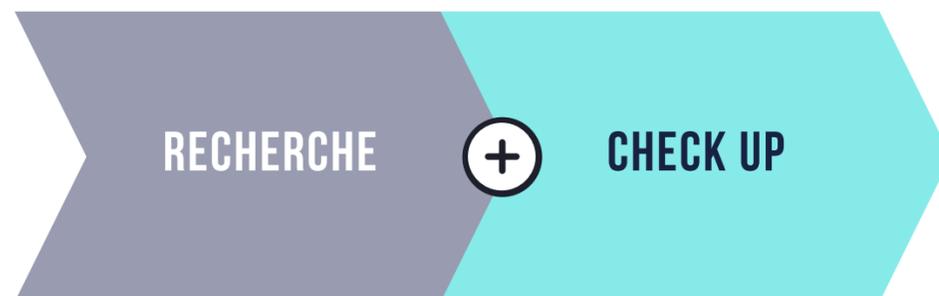
gesprächsbereite Kandidaten:innen

QUALIFIZIERTE INTERESSENTEN





DATENQUALITÄT



- Recherche Ihrer Kontaktdatenbank
- Aussortieren von unpassenden Kontakten
- Quellenübergreifende Datenanreicherung

LEAD- UND KONTAKTQUALIFIZIERUNG



- 2 telefonische Kontaktversuche + "Telefonbingo"
- Eruiierung des optimalen Akquisekanals
- Bedarfsklärung mit Ansprechpartner:innen
- Infomailversand und Nachfassen
- Terminvereinbarung

TERMINDURCHFÜHRUNG UND CLOSING



- Präsentation Ihrer Produkte und/oder Dienstleistungen
- Angebotserstellung
- Nachverfolgung und Closing des Angebots

