

DIE ZUKUNFT DER KUNDENGEWINNUNG UND KUNDENBINDUNG



VISIO 24 VERTRIEB

AKQUISEMAGEMENT

VERTRIEBSBERATUNG

PROZESS- UND PROJEKTMANAGEMENT



VISIO 24



DAS UNTERNEHMEN



Die VISIO 24 GmbH ist ein Familienunternehmen, das seit 1989 Vertriebs- und Beratungsleistungen anbietet. Geschäftsführer ist Matthias Vossenkuhl.

DIE GESCHÄFTSBEREICHE DER VISIO 24:



AKQUISE-
MANAGEMENT

Jeder Geschäftsbereich wird von einem Familienmitglied betreut. Das jeweilige Team analysiert und bewertet die Marktchancen, den Umsatz und die Gewinnpotenziale jedes einzelnen Kunden und optimiert sie. Mit unserer langjährigen Erfahrung sind wir ein sehr zuverlässiger Partner.

Spezialisiert auf **AKQUISE, VERTRIEB, PROJEKTE** und **PROZESSE** überprüfen wir Ihren Bedarf und geben entsprechende Handlungsempfehlungen. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir dabei eine auf den Markt abgestimmte Strategie und unterstützen Sie im Anschluss aktiv bei der Umsetzung.



VERTRIEBS-
BERATUNG

Von unserer Expertise sind auch die Wirtschaftswoche und das Fraunhofer IAO Institut überzeugt, die uns mit dem Preis „Sieger beste Kooperation 2002 in Deutschland“ ausgezeichnet haben.

Die Würth-Gruppe hat in ihrer Handwerksstudie Manufactum das VISIOMETALL-System „Wartung, Instandhaltung und Reparatur“ prämiert. Es wurde von der VISIO 24 im Jahr 2005 entwickelt.

Von der Handwerkskammer Karlsruhe hat ein VISIOMETALL-Kunde für sein Servicegeschäft den Förderpreis „Top-Handwerk“ erhalten. Gewürdigt wurde zudem die Metallbau-Nord-Kooperation, die Karl-Heinz Vossenkuhl initiiert hat.

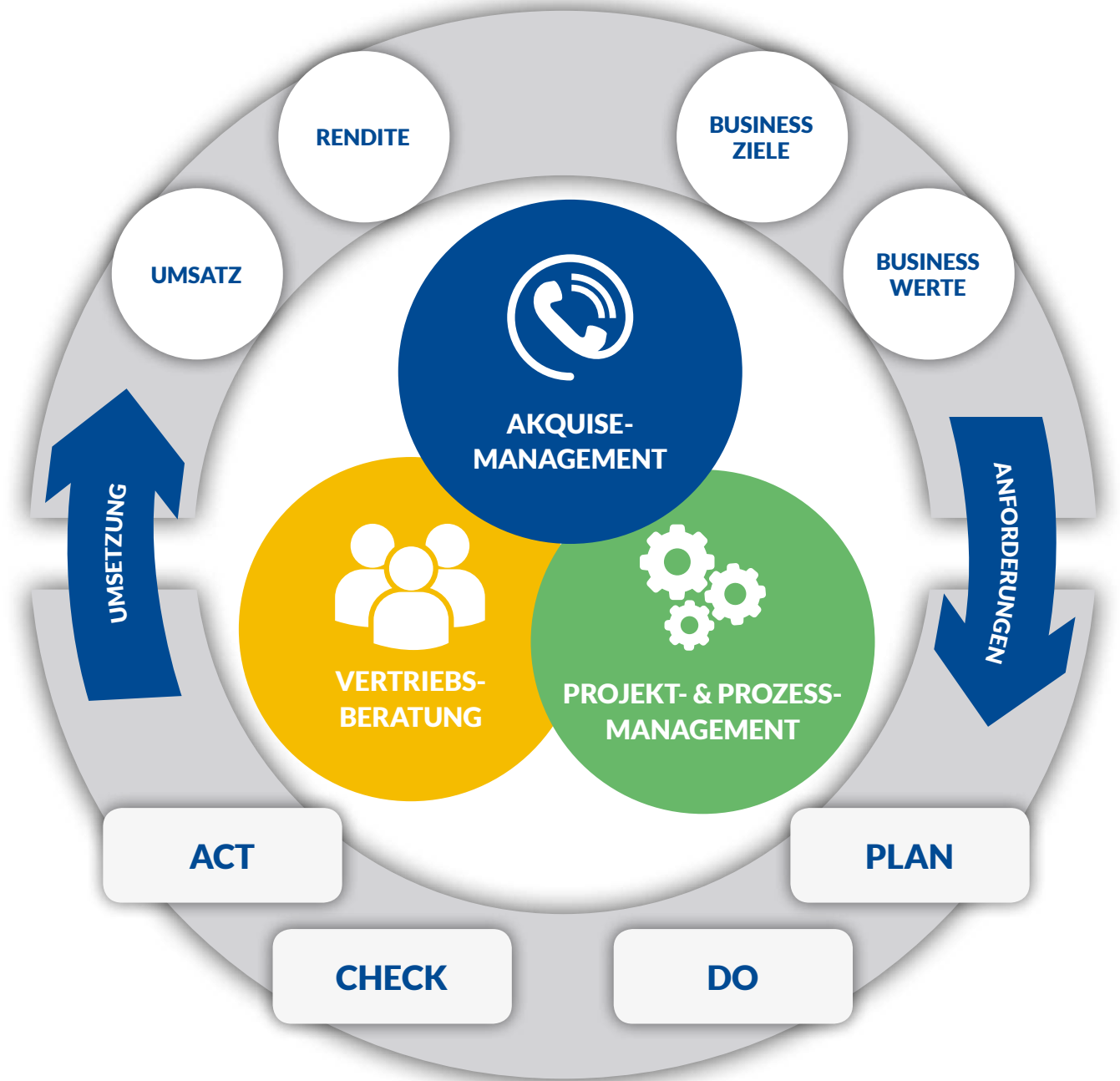


PROZESS- & PROJEKT-
MANAGEMENT



UNSER SERVICE

Akquisemanagement - Vertriebsberatung - Prozess- und Projektmanagement



DAS KOMPETENZTEAM



VERTRIEBSBERATUNG

Wie sich Hersteller von Mitbewerbern absetzen können, weiß Karl-Heinz Vossenkuhl. Der Gründer der VISIO 24 Marke berät seit mehr als 30 Jahren überwiegend Hersteller und Zulieferer, aber auch Firmen wie IBM, Stahlgruber oder Esso.

Sein Schwerpunkt liegt jedoch auf meist inhabergeführten mittelständischen Unternehmen. Diese positioniert er so am Markt, dass sie durch ihre Produkte und Dienstleistungen aus dem Wettbewerb herausstechen.

Karl-Heinz Vossenkuhl ist gelernter Maschinenschlosser und Techniker und war zehn Jahre Innovationsberater der Handwerkskammer Konstanz. In seiner Berufslaufbahn hat er mehr als 3.000 Verkäufer aus Industrie, Handel und Handwerk trainiert.

Seit 1989 ist er selbständig und entwickelt Geschäftskonzepte für seine Kunden.



AKQUISEMAGEMENT

Weil der Bedarf an ausgelagertem AKQUISEMAGEMENT steigt, hat die VISIO 24 GmbH mit diesem Bereich bereits im Jahr 2001 einen eigenen Markt erschlossen. Hersteller buchen die Neukunden- und Bestandskundenakquise von der VISIO 24.

Geschäftsführer Matthias Vossenkuhl, gelernter Schreiner, Bürokaufmann und Handelsfachwirt, leitet das Unternehmen seit 2001. Er analysiert mit den Kunden, wie es um die derzeitige AKQUISE bestellt ist, liefert Bestandsaufnahmen, Zielgruppen, Märkte und Neukunden.



PROJEKT-, PROZESS- & CHANGE MANAGEMENT

Leiterin des Prozess- und Projektmanagement ist Stefanie Vossenkuhl. Sie berät seit mehr als zehn Jahren die Automobilindustrie und deren Zulieferer und ist im Einsatz bei Nutzfahrzeugherstellern, IT-Resellern, Banken und Industrieunternehmen.

Mit ihrer langjährigen Erfahrung kümmert sie sich um das Prozess- und Projektmanagement sowie um die Organisationsentwicklung.



Sie haben Fragen? Dann rufen Sie uns an.
Telefon 077 31 / 87 99 0



AKQUISEMAGEMENT

VISIO 24 ÜBERNIMMT FÜR SIE ALS VERTRIEBSUNTERNEHMEN
DAS GESAMTE SPEKTRUM DER KUNDENAKQUISE



WIR GEWINNEN INTERESSENTEN.

WIR GENERIEREN ANFRAGEN.

WIR ÜBERNEHMEN DIE TERMINVEREINBARUNG.

Mit uns entscheiden sie sich für einen B2B Spezialisten, der das komplette Spektrum der Interessentenakquise übernimmt. Damit sparen Sie nicht nur Zeit, Mitarbeiterressourcen und Geld, sondern steigern Ihre Umsätze spürbar und messbar. Wie wir das

anstellen? Wir generieren Anfragen an Ihr Unternehmen, die auf Ihre Leistungen passen, von Kunden, die zu Ihnen passen.

KUNDENAKQUISE

Wir übernehmen die telefonische Kundenakquise.

RECHERCHE

Wir recherchieren die Ansprechpartner.

PRÄSENTATION UNTERNEHMEN

Wir stellen das Unternehmen und seine Leistungen / Produkte vor.

INFORMATIONSAUFBEREITUNG

Wir erfragen und erfassen Informationen zu Unternehmensgröße, Einkaufsvolumen, Bedarf und Interesse an Leistungen.

WEITERE VORGEHENSWEISE

Wir vereinbaren mit dem Interessenten die weitere Vorgehensweise.

MAILVERSAND

Wir versenden Mails: Leistungskataloge und Imagepräsentationen.

NACHFASSEN

Wir fassen nach dem Mailversand nach.

TERMINVEREINBARUNG

Wir vereinbaren Termine.

GENERIERUNG

Wir generieren Anfragen.

WIEDERVORLAGEN

Wir bearbeiten die Wiedervorlagen.

WIEDERVORLAGE / WIEDERANRUF

Wiedervorlage oder Wiederanruf bei nicht Erreichen des Ansprechpartners.

NACHFASSEN VON ANGEBOTEN

Wir fassen Angebote nach telefonischer Vereinbarung nach.

DATEN

Wir kümmern uns um Ihre Daten.

AUFBEREITUNG

Interessenten dokumentieren wir in der CRM-Anwendung „Vertriebsinformationssystem“.

ÜBERARBEITUNG

Permanente Adressqualifikation.

SELEKTIERUNG & FORMATIERUNG

Wir selektieren die Adressen nach Ihrem Zielgebiet & Ihren Zielgruppen.



VERTRIEBSBERATUNG

VISIO 24 UNTERSTÜTZT SIE BEIM AUFBAU IHRER VERTRIEBSORGANISATION



WIR BEGLEITEN SIE BEI DER KUNDENGEWINNUNG, DER BESTANDSKUNDENPFLEGE UND DEM AFTER SALE.

WIR SIND BEI DER PLANUNG, UMSETZUNG BIS ZUR REALISIERUNG AN IHRER SEITE.

WIR HELFEN DIE GESTECKTEN ZIELE ZU ERREICHEN.

Unsere Spezialisten begleiten Sie bei der Einführung von Vertriebsabläufen und -prozessen zur Kundengewinnung, bei der Bestandskundenpflege und im After Sale. Von der Planung über die Umsetzung bis hin zur Realisierung sind wir an Ihrer Seite.

Dafür definieren wir Vertriebsressourcen, Vertriebsgebiete und Zielgruppen, vermitteln das nötige Wissen und gewährleisten mit unserer Ablauforganisation, dass die gesteckten Ziele auch erreicht werden.

VISIO 24 VERTRIEBSBERATUNG

Wir consequē plibus militin et eturectate.

VERTRIEBS-PLANUNG & -UMSETZUNG

Vertriebsguide

STEUERUNG DES VERTRIEBSTEAMS

Zahlen, Daten und Fakten

SICHERSTELLUNG DER ZIEL- & ERGEBNISERREICHUNG

Soll-/Ist-Vergleich

VERTRIEBS-STATISTIK

Wir ermitteln die Angebots- und Auftragsquote

Wir verfolgen die Umsatzziele

Wir ermitteln, welche Produkte, Leistungen oder Materialien mit welchen Stückzahlen bei welchen Zielgruppen oder Märkten gekauft werden und welche Interessenten wann Aufträge erteilen.

VERTRIEBS-COACHING

Wir coachen und trainieren Ihre Vertriebsmitarbeiter.

CONTROLLING

Wir vergleichen den Soll-/Ist-Wert und steuern die Umsatzziele, Angebote und Aufträge.

AUSSENDIENSTMITARBEITER

Wir begleiten Ihre Außendienstmitarbeiter „live on the job“.

AKTIVE KUNDENAKQUISE

Wir begleiten Sie in der aktiven Kundenakquise.

VERBESSERUNGSPROZESSE

Wir entwickeln Maßnahmen und begleiten deren Umsetzung.

UMSETZUNG

Wir entwickeln Maßnahmen und begleiten deren Umsetzung.

WERTVOLLE TIPPS ZUR PERSONALFÜHRUNG

Ein weiteres Kernthema unserer Arbeit ist der richtige Umgang mit Werten im Unternehmen.

Hierzu hat Karl-Heinz Vossenkuhl den praktischen Ratgeber für die Personalführung „Mit Werten führen!“ verfasst.

Wir verwenden ihn unter anderem in unseren Coachings und geben damit unseren Kunden wertvolle Tipps zur Mitarbeiterführung und zur Einführung einer konsequenten Unternehmenswertekultur an die Hand.



PROJEKT-, PROZESS- & CHANGE MANAGEMENT

VISIO 24 RAT AUT RE MODI DOLUPTA TUREPEREST, QUAT ATIBUSAPID
ESECUS ET ODIPSAM, SAPERUMQUE IMINIS SIT



PROJEKT MANAGEMENT

PROZESS MANAGEMENT

CHANGE MANAGEMENT

PROJEKT MANAGEMENT

Das Projektmanagement ist ein Führungsinstrument, mit dem nicht nur einzelne Projekte abgewickelt werden können, sondern es trägt dazu bei, dass auf Unternehmensebene alle Projekte einer Organisation zielgerichtet gesteuert werden können.

PROZESS MANAGEMENT

Wir liefern Ihnen kein Patentrezept, das wir Ihrer Organisation „überstülpen“, sondern erarbeiten mit Ihnen zusammen genau die Prozesse und Methoden, die für Ihr Unternehmen und Ihr Umfeld geeignet sind.

CHANGE MANAGEMENT

Eine Veränderung in Ihrer Organisation beinhaltet sowohl strukturelle als auch verhaltensbedingte Aspekte. Wir begleiten Sie bei der Umsetzung neuer Strategien, Strukturen, Systeme, Prozesse oder Verhaltensweisen in Ihrem Unternehmen, mit Erfahrungen aus verschiedensten Geschäftsstrukturen.

Unsere Spezialisten aus diesem Geschäftsbereich unterstützen bei der Analyse, der Konzeption und der Implementierung der firmenspezifischen Projektmanagement-Konzeption.

Kundenprojekte werden effizienter realisiert, alle relevanten Kennzahlen (Zeit, Kosten und Qualität/Leistung) werden deutlich verbessert. Synergie-Effektivität zwischen Ihren Projekten werden verbessert und teure Redundanzen vermieden.

IHR ERFOLG IST UNSER ZIEL!

Wir sind Ihr Partner und unterstützen Sie.

ANALYSE & PLANUNG

Wir analysieren Ihre Projekte.

DURCHFÜHRUNG ÜBERWACHUNG

Wir unterstützen Sie bei der Einführung und dem Aufbau eines Projektmanagements.

SOFTWARE

Wir helfen Ihnen bei der Auswahl einer geeigneten Projektmanagement-Software.

HANDBÜCHER

Wir unterstützen und begleiten Sie beim Aufbau von Projektmanagement-Handbüchern.

SCHULUNG

Wir bieten Einführungen und Schulungen an.

PROJEKTKULTUR

Weiterentwicklung der Unternehmenskultur.

ORGANISATORISCHE EINBINDUNG

Einbindung der Projekte im Unternehmen.

AUF ZEIT

Wir helfen weiter, wenn kurzfristig ein Projektleiter benötigt wird.



KONTAKT



VISIO 24



VISIO 24 GmbH
Untere Gießwiesen 16
D-78247 Hilzingen



07731 8799-0



07731 8799-15



info@visio24.de



INTERESSENTENPFLEGE

KVP KONTINUIERLICHE
VERBESSERUNGSPROZESSE

QM-VERTRIEBSPROZESS
/GESCHÄFTSANBAHUNG

NACHFASSEN VON
ANGEBOTEN

CONTROLLING VERTRIEBSKENNZAHLEN

ADRESSENMANAGEMENT

INTERESSENTEN-DOKUMENTATION

UNTERLAGENVERSAND
AN INTERESSENTEN

ZIELGRUPPENMARKETING

VISIO24

COACHING

BERATUNG

NEUKUNDENAKQUISE

AFTER SALE

PROZESSANPASSUNG
PRODUKTMARKETING

TRAINING
E-MAIL-MARKETING

TERMINIERUNG
FÜR AUSSENDIENST

KUNDENENTWICKLUNG

PRODUKTENTWICKLUNG

ALTKUNDENAKTIVIERUNG

BESTANDSKUNDENPFLEGE