

**Kosten sparen+ Umsatz erhöhen?  
Testen Sie BUSINESSMAKER.**

**Ohne Mehraufwand verbessern  
Sie Ihre Vertriebsergebnisse!**

**BUSINESSMAKER. bietet Ihnen einen für Sie entscheidenden Vorteil:**

Erstmalig erhalten Sie Marketing- **und** Vertriebskompetenzen **aus einer Hand!** Statt einen neuen Mitarbeiter einzustellen, erhalten Sie unser:

## **SALES UP ONE-PAKET ZUM FESTPREIS!**

**Diese Rechnung könnte für Sie aufgehen:**

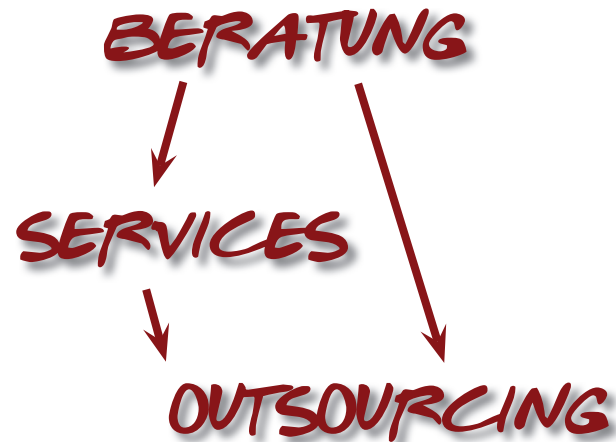
- Screening der Vermarktungsergebnisse
- + Konzeption des optimalen Vertriebs-Ablaufs
- + Erstellung verkaufsaktiven Info-Materials
- + Adressen-Aufbereitung
- + Nutzenorientierte Kundenansprache
- + Wirksames Telemarketing
- + Neukundentermine
- + Flankierende Online-Maßnahmen
- + Regelmäßiges Reporting

**KOMPLETT-SERVICE FÜR NUR:**

**1.699,- EUR/Monat**  
(ab 6 Monate Laufzeit)

Das Team von **BUSINESSMAKER.** besteht aus praxiserprobten Vermarktungs- und Vertriebsexperten. Mit unserer Infrastruktur und unseren best practices können Sie sofort starten!

**Für Industrie- & Dienstleistungsunternehmen:**



**BUSINESSMAKER.**

Ihr Ansprechpartner:  
Dirk Pietschmann

Tel. (+49) - (0)441 - 57 03 703  
Fax. (+49) - (0)3222 - 12 58 634  
Mob. (+49) - (0)163 - 847 44 46

Mail. [info@business-maker.de](mailto:info@business-maker.de)  
Web. [www.business-maker.de](http://www.business-maker.de)



**BUSINESSMAKER.**  
Kunden ganz gewinnen.

Sind Sie wirklich mit Ihrem Vertrieb zu 100% zufrieden?

Oder wollen Sie Vermarktung und Vertrieb **verbessern?**



Schöpfen Sie das Potential Ihres Unternehmens aus!

Wirkungsvolles Verzahnen von Marketing und Vertrieb steigert Ihre Umsätze!

Vertriebspotential ausbauen durch eine perfekt passende Kundenansprache!

Bitte nicht weiterlesen, wenn Sie mit Ihrer Vermarktung und mit Ihrem Vertrieb zu 100% zufrieden sind!



**Michael G.:**

„Unsere Produkte stimmen, Qualität und Preis sind wettbewerbsfähig und auch der Vertrieb funktioniert reibungslos. Trotzdem verkaufen wir nicht so gut, wie wir es uns wünschen. Ich möchte zu gerne wissen, was in unserem Unternehmen falsch läuft...“?



**Meike S.:**

„Ich bin schockiert. Von unseren Kunden musste ich erfahren, dass einige unserer Abteilungen ihre vollkommen eigene Sprache sprechen. Dabei haben wir alle jahrelang auf die Unternehmensziele eingeschworen. Das wirkt sich auf unsere Verkaufszahlen katastrophal aus...“

- Coaching von Marketing und Vertrieb
- Vertriebs-Daten-Management
- Analyse & Reporting

Bitte nur dann weiterlesen, wenn Sie Vermarktung und Vertrieb in Ihrem Vertrieb verbessern wollen!



**Dr. Heiner M. und Silke U.:**

„Mit der Einführung unseres neuen Produkts sollte natürlich auch der Umsatz steigen – doch die Käufer blieben aus. Hatten wir etwa nur die falsche Positionierung oder stimmte die von uns ausgewählte Zielgruppe nicht?...“

- Alleinstellende, aber realistische Positionierung Ihrer Produkte und Dienstleistungen
- Gestaltung Landing-Pages im Web & Flyer
- Online-Umfragen, Mailing & Telesales

- Screening der Vermarktungsergebnisse
- Ergebnisorientierte Vertriebsmaßnahmen:
  - Adressqualifikation
  - Marketing-Mix
  - Kampagnen
  - Neukundentermine

**BUSINESSMAKER.**  
Kunden ganz gewinnen.