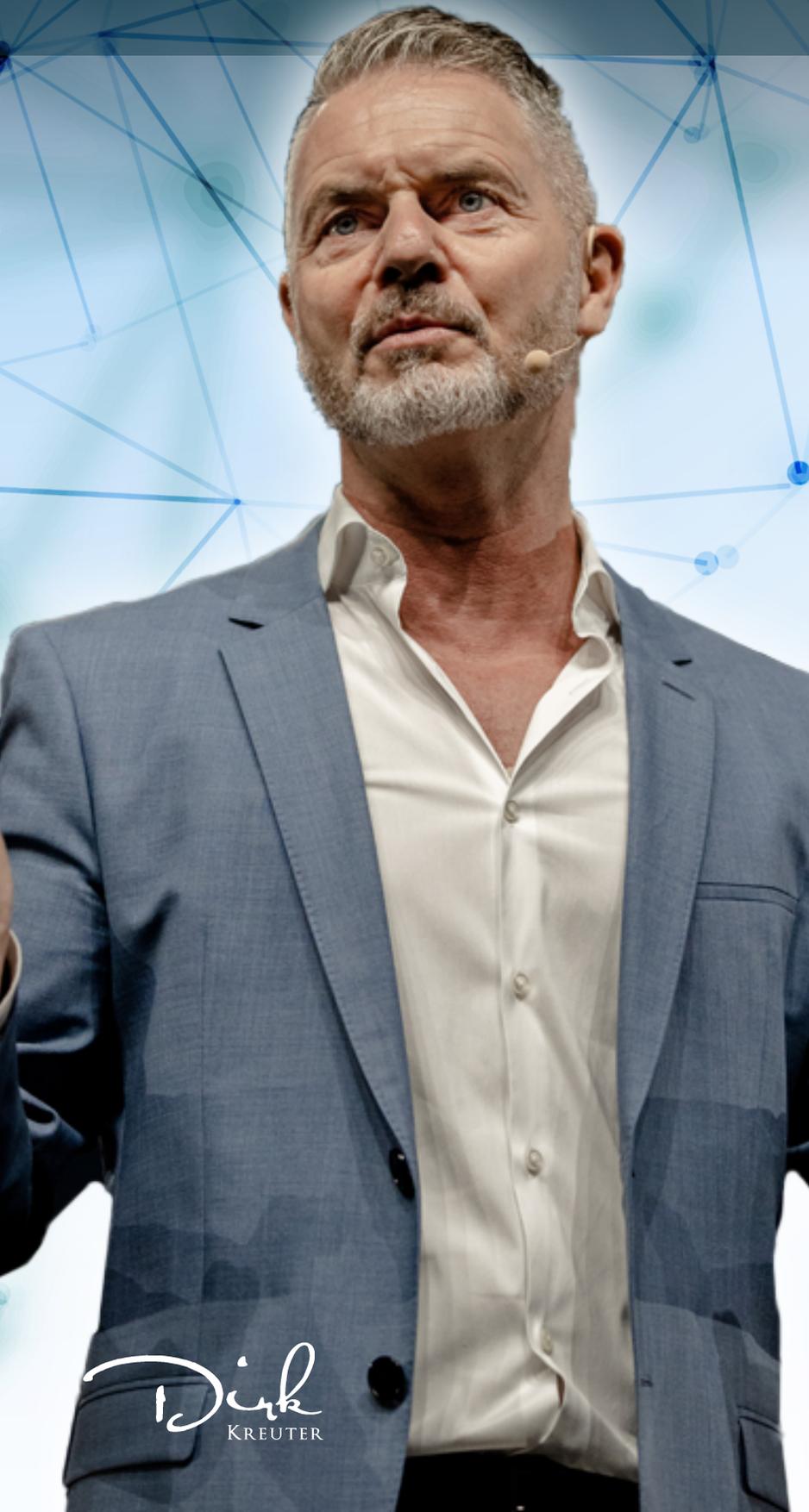


# DIGITALISIERUNGS- CHECKLISTE

*Erfahre exakt, welche Bereiche du wie digitalisierst und was du lassen solltest*



## **IN DIESEM REPORT:**

**Wie Unternehmen jetzt digitalisieren müssen, um ihrer Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein und Umsatzplateaus zu durchbrechen**

## **2 EXKLUSIVE FALLSTUDIEN**

Dein konkreter Handlungsplan zur Digitalisierung des Vertriebs

## **AUCH IN DIESEM REPORT:**

- Du bekommst Klarheit, wie du deinen Vertrieb ortsunabhängig führst
- 100% unternehmerische Freiheit dank kompletter Strategie zur Unternehmens-Digitalisierung

# ÜBER DIRK KREUTER

Dirk Kreuter ist Europas Verkaufstrainer Nr. 1. Vordenker zu den Themen Vertrieb, Verkauf und Akquise, sowohl online wie offline. **Seit fast 32 Jahren macht er Verkaufstrainings bei DAX-Konzernen und KMU.**

Als Unternehmer mit **80+ höchst motivierten Vollzeit Mitarbeitern** hat er seinen Vertrieb komplett digitalisiert: Täglich telefonieren **32 Vertriebsmitarbeiter an 2 Standorten** für ihn und generieren zehntausende Euro Umsatz am Tag.

**Das Resultat:** Aggressivstes Wachstum auf Autopilot: **2020 wirtschaftlich erfolgreichstes Jahr: 42% Umsatzsteigerung und 240% Gewinnsteigerung gegenüber Vorjahr.**

Er führt sein Unternehmen **in Dubai von seinem Smartphone** aus und hat **100% Kontrolle über alle Zahlen und Geschehnisse im Betrieb. Bei null Meetings pro Woche.**

*Damit auch du dich aus deinem Unternehmen herausziehen kannst, teilt er sein Wissen in dieser handlichen Checkliste.*

In den letzten Jahren haben sein Team und er mit über 31.000 Unternehmern, Geschäftsführern und Vertriebsleitern gesprochen. Ihre Probleme sind immer dieselben. Zu 90% liegen die Ursachen für ihr Umsatz-Plateau oder -schwankungen im Vertrieb.



## INHALTE:

Willkommen .....	2
Digitalisierungs-Checkliste .....	3
5 Fehler im Vertrieb .....	5
Fallstudie 1 .....	9
Fallstudie 2 .....	10
Fazit .....	11
Zusammenarbeit .....	12

# DIE **KOMPLETTE STRATEGIE** ZUR UNTERNEHMENS- DIGITALISIERUNG

*Erfahre, welche Bereiche im Unternehmen du digitalisieren musst, um Umsätze auf Autopilot zu erzielen*

“

**Gratulation. Du hast dir dieses Whitepaper geholt. Das zeigt, dass du erkannt hast, dass die Digitalisierung die Riesenchance der nächsten 20 Jahre ist. Wenn du Kompetenzen entwickelst, gestaltest du sie aktiv mit und sicherst das Bestehen deines Unternehmens.**

”

Möglicherweise steht dir die digitale Transformation noch komplett bevor. Vielleicht hast du einzelne Bereiche bereits digitalisiert und steckst im Umsatz-Plateau fest [auch dafür werde ich dir die richtigen Lösungen zeigen...]

Ich erzähle dir nichts, was ich nicht jeden Tag sehe. Und ich behaupte nichts, das ich nicht beweisen kann. Die Checkliste wird dir genau aufzeigen, wie du als Unternehmer deinen Vertrieb Schritt-für-Schritt in die Digitalisierung führst, um Umsätze auf Autopilot zu generieren.

Nach der Lektüre dieses Reports wirst du genau wissen, wo du stehst – und was du als Nächstes umsetzen musst.

## ZIELGRUPPE DES REPORTS

Bis vor Kurzem lag alles, was mit Technik zu tun hat, auf den Schultern des CIO. Heutzutage erfordert jeder Aspekt des Geschäfts mehr technologische Fähigkeiten. Als Führungskraft kannst du dich mit Händen und Füßen gegen den digitalen Wandel wehren – wenn dein Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben soll, musst du digitalisieren.

Mein Team und ich haben es uns zur Aufgabe gemacht, die Transformation des Deutschen Mittelstandes effektiv zu gestalten.

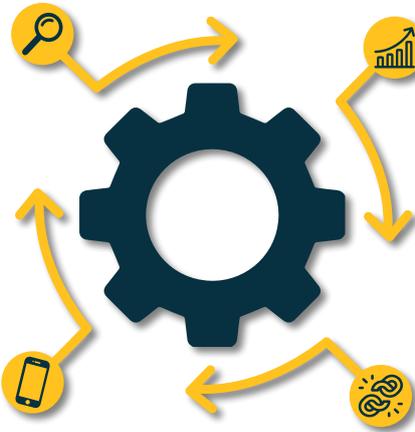
Dieser Report richtet sich exklusiv an Unternehmer, die ihr Umsatz-Plateau satt haben und systematisiert das nächste Umsatz-Level erreichen wollen. Ich habe mehrere Kunden, die ihren Umsatz von 6- auf 7-stellig hochgebracht haben. Das beweist dir eine der Fallstudien.

Im Report siehst du, dass sich dahinter klare Gesetzmäßigkeiten verbergen, die du 1:1 auf dein Unternehmen übertragen kannst.

Deshalb zeigen wir dir, wie du sämtliche Aspekte deines Vertriebs erfolgreich transformierst. Du wirst erfahren, welche Fehler es zu vermeiden gilt. Und wie du deinen Vertrieb automatisierst, damit er zu deiner persönlichen Gelddruckmaschine wird.

# AUTOMATISIERT KUNDEN GEWINNEN – MIT KOMPLETT DIGITALEN SYSTEMEN

100% Kontrolle und  
Transparenz im Unternehmen



Wachstum und  
Skalierbarkeit

Unternehmen ortsunabhängig  
vom Smartphone aus führen

0 Meetings - absolute  
unternehmerische Freiheit

## DIE ZIELE DES SYSTEMATISIERTEN VERTRIEBS

Der digitalisierte und automatisierte Vertrieb bietet enorme Vorteile. Vertrieb funktioniert dank neuesten technologischen Lösungen effizienter als je zuvor. Und spart Ressourcen.

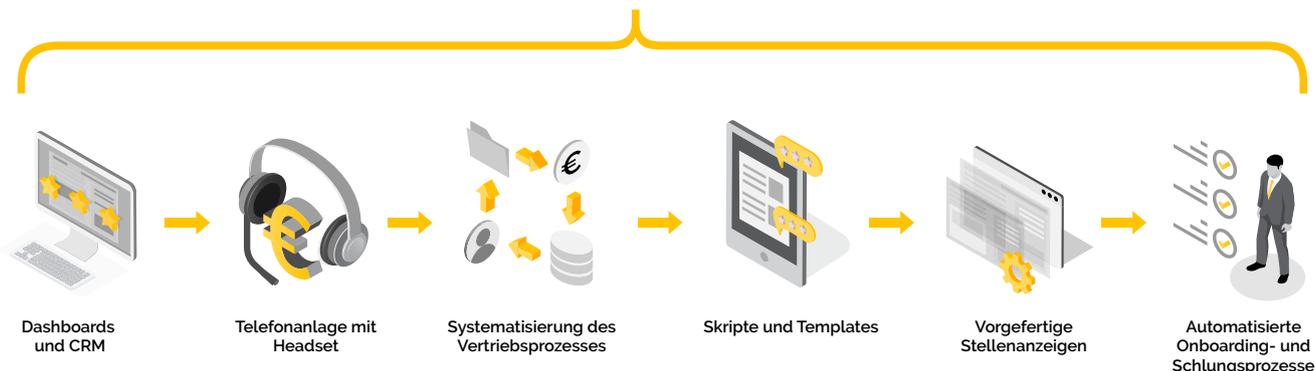
- Dein Umsatz wird skalierbar. Und dein Unternehmen wächst, ohne dass du aktiv im Tagesgeschehen involviert bist.
- Das sichert Wachstum und Fortbestand. Und es wird möglich, dass du noch 2022 die absolute unternehmerische Freiheit genießt.
- Du hast jederzeit einen transparenten Überblick über jeden Geschäftsbereich. Egal, ob du gerade Bälle schlägst oder Zeit mit deinen Liebsten verbringst.

In meinen 30 Jahren als Verkaufstrainer habe ich eines gelernt: Einheitliche Standards stellen sicher, dass dein Vertrieb täglich dieselben Ergebnisse erzielt.

Dafür musst du deine bestehenden Prozesse nicht verändern. Einmal aufgesetzt, profitierst du noch Jahre später davon.



Verknüpfung:  
100% Kontrolle und  
Transparenz



# 5 FEHLER IM VERTRIEB

## ...WIE DU SIE VERMEIDEST UND ES BESSER MACHST

Die Auswirkungen der Pandemie haben dazu geführt, dass wir uns weltweit in einer «New-Work-Situation» wiederfinden. Und Unternehmer und Verbraucher immer mehr digitale Dienste nutzen. Repräsentative Studien von McKinsey (2021) und Bitkom (2021) kamen zum Schluss, dass sich jeder Unternehmer für die Digitalisierung Zeit nehmen sollte.

Aber: Etliche Unternehmer, mit denen ich spreche, begehen immer die gleichen Fehler. Diese sind der Grund, warum sie auf einem Umsatz-Plateau festhängen oder der Vertrieb nicht planbar abläuft.

Ich zeige dir jetzt, wie du diese Fehler vermeidest und deinen Vertrieb digitalisierst und auf Autopilot wächst.

### FEHLER #1



## DU BIST DAS «MÄDCHEN FÜR ALLES.»

**Die traurige Realität:** Du bist “Mädchen für alles.”

Ohne dich läuft gar nichts. Darum bist du gefangen im eigenen Unternehmen. Weil du die Kontrolle keinem anderen überlassen willst, schufstest du aktiv im Tagesgeschehen mit.

Du bist auf die Angaben der Vertriebler angewiesen und musst ihnen „blind“ vertrauen. Darum kannst du dich nicht auf **deine Kernaufgabe fokussieren: Systeme schaffen.**



### LÖSUNG:

Baue dir **eine Führungsebene** auf.

- ✓ Zuerst stellst du **einen Vertriebsleiter** ein, der für dich deinen Vertrieb führt und kontrolliert.
- ✓ **Klare Rollen** im Vertrieb sorgen dafür, dass dein Vertrieb besser performt.
- ✓ Währenddessen erhältst du **automatisiert und in Echtzeit Updates** auf dein Smartphone. So behältst du absolute Kontrolle und bist über alle Geschehnisse des Tagesgeschäfts bestens informiert.

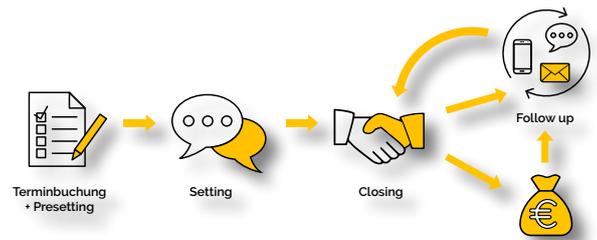
## FEHLER #2



## BEI DIR IM VERTRIEB GIBT ES KEINE STANDARDS

**Die traurige Realität:** In deinem Vertrieb wurden die Standards nie definiert. Jeder Vertriebler macht das, was er für richtig hält. Dein Vertrieb basiert auf Hoffnung und Zufall.

Stell dir Bundesliga ohne Spielregeln oder Schiedsrichter vor. Reines Chaos. Genauso endet dein Vertrieb, wenn du keine einheitlichen Standards und Prozesse einführt.

**LÖSUNG:**

**Führe Standards in den Vertrieb ein**

- ✓ Du führst standardisierte Abläufe ein: erwiesene Skripte für jede Situation.
- ✓ Jeder Mitarbeiter erzielt dieselbe Performance. Tagesform-unabhängig. Und Abschlüsse mit geringstem Zeitaufwand.
- ✓ Dieser individuell skalierbare Prozess sorgt für konstante Umsätze und Umsatzwachstum.
- ✓ Jetzt kannst du automatisieren. Jeder Ablauf ist immer derselbe. Du hast deutlich weniger Aufwand, weniger Stress und mehr Freiheit.

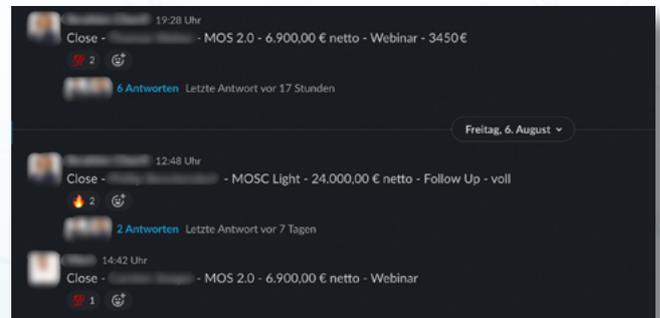
## FEHLER #3



## KEINE KONTROLLE ÜBER DEN VERTRIEB

**Die traurige Realität:** Du hast keinen Vertriebsleiter. Oder er versäumt es, die Zahlen sauber aufzubereiten. Weil er sein Team nicht dazu erzieht, die Zahlen zu tracken und einzutragen.

Nichts läuft automatisiert. Falls du Tools – etwa ein CRM – hast, sind sie nicht miteinander verknüpft. Darum fällst du unternehmerische Entscheidungen aus dem Bauch heraus statt faktenbasiert.

**LÖSUNG:**

**Ein Dashboard mit verknüpften Tools**

- ✓ Das ermöglicht dir 100% Transparenz und Kontrolle im Vertrieb.
- ✓ Mittels eines **CRMs** und **Dashboard-Systems**, wo du genau siehst, was täglich im Vertrieb passiert: Wie viel Umsatz erarbeitet wurde, wer welche Termine hat, etc.
- ✓ Ein Klick im CRM und dein Vertrieb telefoniert über Cloud-Telefonie oder Telefonanlage. Mit Headset, nicht Handy.
- ✓ Du siehst, wer gerade telefoniert und wie viele Termine gelegt wurden.
- ✓ Das System **wählt Nummern für dich**. Das spart Zeit. Mehr Nettokontakte am Tag sind möglich. Somit auch mehr Abschlüsse und mehr Umsatz.

Count Won	Total Value Won	Avg Value Won	Won Ratio(C)	Won Ratio(V)
13	€295,200	€22,708	43%	93%
12	€251,200	€20,933	57%	94%
6	€86,700	€14,450	30%	83%
3	€26,100	€8,700	33%	81%

## FEHLER #4



## AMATEURHAFTER RECRUITINGPROZESS

**Die traurige Realität:** Du bist abhängig von deinen aktuellen Mitarbeitern. Akzeptierst ihre Ausreden. Weißt nicht, wie sie arbeiten. Beurteilst ihre Leistungen nach Bauchgefühl. Weil keine Skripte und Prozesse da sind.

Oder du betreibst teures Headhunting. Mit miesen Ergebnissen, weil die Mitarbeiterleistung ständig schwankt.



### LÖSUNG:

Ein bewährter und duplizierbarer Recruitingprozess

- ✓ Setze auf Social Media Recruiting statt auf traditionelles Headhunting.
- ✓ Diesen Recruitingprozess musst du nur einmal aufsetzen. Dann ist er beliebig duplizierbar. Kopiere bewährte Stellenbeschreibungen, die dir **nur** erstklassige Bewerbungen über Social Media einbringen. Bedeutet: Neue Vertriebler auf Knopfdruck.
- ✓ Du kannst **aus einem Esel kein Rennpferd** machen. Bedeutet: C-Kandidaten müssen automatisch ausgefiltert werden. So landen nur Bewerbungen von A-Kandidaten bei dir auf dem Tisch.

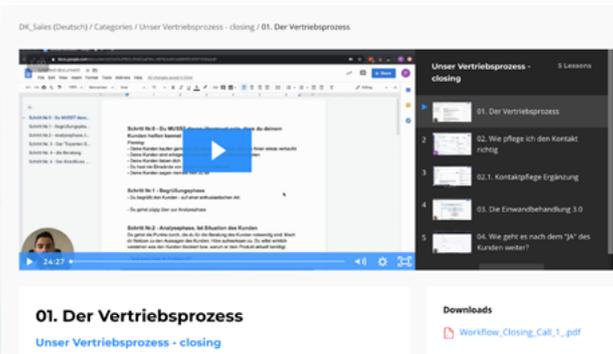
## FEHLER #5



## FALSCHES TEAMBESETZUNG

**Die traurige Realität:** Du weißt, dass in deinem Vertrieb Leute sitzen, die ihr Potenzial nicht ausschöpfen. Nur Dienst nach Vorschrift ausführen. Sie bringen dein Unternehmen nicht maximal nach vorne.

Wenn du Systeme einführen willst, sagen dir deine Vertriebler: "Ich kündige." Weil sie nicht kontrolliert werden wollen. Sogas sagen nur Mitarbeiter, die nicht an deinem Erfolg interessiert sind.



### LÖSUNG:

Ein Vertriebsteam, das Gas gibt

- ✓ Systeme machen die schlechten Leistungen deiner Mitarbeiter sichtbar. Wer nicht mitzieht, passt nicht zu deinem Unternehmen. Punkt.
- ✓ Du implementierst eine **Onboarding-Plattform**, die lückenlos aufzeigt, wie man bei dir im Vertrieb vorgehen muss. Jeder neue Mitarbeiter kann so in Rekordzeit Leistung bringen und für dich Geld erwirtschaften.
- ✓ Hast du automatisierte Onboarding- und Schulungsprozesse, kannst du so viele Vertriebler aufbauen, wie du willst. Nach oben keine Grenze.

Sign Up Date	Email	Full Name	Last Login Date	Optimal	Lessons Completed	Total Time Spent
08/18/2021 1:12 PM			08/18/2021 1:12 PM	4	0 (0%)	00:00:00
01/19/2022 8:07 PM			06/23/2021 10:16 PM	23	20 (87%)	00:05:14
12/04/2020 1:00 PM			12/04/2020 1:00 PM	16	17 (100%)	00:44:20
12/01/2020 8:04 PM			08/14/2021 2:00 PM	23	23 (100%)	00:11:36
12/04/2020 8:07 PM			08/18/2021 10:16 PM	4	0 (0%)	00:40:57
12/02/2020 8:04 PM			08/18/2021 1:12 PM	23	20 (87%)	00:28:14

# FAZIT ZU DEN 5 HÄUFIGSTEN PROBLEMEN

Die Checkliste, wie dein Unternehmen auf Autopilot wächst und komplett ohne dich läuft.

1

## DER VERTRIEB DER ZUKUNFT

Damit du nicht mehr der Feuerlöscher in deinem eigenen Betrieb bist, holst du dir einen Vertriebsleiter ins Boot, der den Vertrieb für dich führt.

2

## STANDARDS IM VERTRIEB

Du kennst die Schritte, wie du deinen Vertrieb systematisierst. Erwiesene Templates und Verkaufsskripte erlauben es deinem Vertrieb, konstant 8 von 10 qualifizierten Anfragen abzuschließen.

3

## EIN DASHBOARD-SYSTEM FÜR ALLE SYSTEME

Du implementierst ein Dashboard und wählst das richtige CRM für dein Unternehmen. Und verknüpfst es mit den neuesten technologischen Lösungen. So wird es möglich, dass du automatisiert und in Echtzeit Updates aus allen Geschäftsbereichen auf dein Smartphone erhältst.

4

## PROFESSIONELLER RECRUITINGPROZESS

Statt traditionellem Headhunting nutzt du einen Social-Media Recruitingprozess für neue Vertriebskräfte inklusive vorgefertigte Stellenbeschreibungen.

5

## MOTIVIERTES VERTRIEBSTEAM

Du hast erkannt, wie wichtig automatisierte Onboarding- & Schulungsprozesse sind, damit neue Vertriebskräfte schnell Leistung erbringen und Umsatz für dich erwirtschaften.

Verstehst du jetzt, warum du im Umsatz-Plateau feststeckst? Du könntest locker bereits 10x mehr Umsatz machen und 7-stellig sein. Oder 8-stellig – wenn du Standards hättest.

*Wenn du diese fünf Lösungen einführst, wirst du an deinen steigenden Umsätzen sehen, wie wichtig digitalisierte Prozesse genau jetzt für deinen langfristigen Unternehmenserfolg sind.*

Doch wie kannst du konkret zwei der vorgestellten Lösungen umsetzen – Digitalisierung eines “physischen” Angebots und Standards für den Vertrieb einführen – um deine Ziele zu erreichen?

- ✓ Standards im Vertrieb einsetzen
- ✓ Vertrieb optimieren
- ✓ Umsatz steigern
- ✓ Langfristig Wachstum sichern

Im nächsten Teil findest du es heraus.

# FALLSTUDIE 1

## YANNICK RUSCHMEIER

VERTRIEBSLEITER TRUNCAD AG

Die TrunCAD AG hilft Schreibern und Tischlern bis zu 90% ihrer Arbeitsvorbereitung einzusparen, indem sie ihnen anwenderfreundliche Softwarelösungen an die Hand geben.

### AUSGANGSSITUATION

Vor der Zusammenarbeit kämpfte der Vertrieb bei TrunCAD mit riesigen unqualifizierten Leadströmen, die sie nicht abarbeiten konnten. Es fehlte ein System, mit dem der Vertrieb 5 bis 8 bestätigte Termine pro Tag abschließen konnte. Vor der Digitalisierung hatte der Vertrieb viele Leerzeiten zwischen den Terminen, die "irgendwie" gefüllt wurde.

### ZIELSETZUNG BEIM START DER ZUSAMMENARBEIT

**Kurzfristig:** bestehende Systeme optimieren und unnötige Zwischenschritte eliminieren.

**Langfristig:** Vertrieb optimieren, Geschäftserfolg langfristig sichern.

### KONKRETE SCHRITTE ZUR UMSETZUNG

Vertriebsleiter Yannick Ruschmeier hat Skripte für den Verkauf eingeführt und folgt nun einem klaren Ablauf im Verkaufsgespräch. Der Vertrieb nutzt in allen Gesprächen mein System, um Kunden besser vorzuqualifizieren. Dafür wurden Zwischenschritte im Verkaufsskript eingefügt.

Dank erfolgreicher Systematisierung des Vertriebs wurden Leerzeiten und unnötige Schritte in den Prozessen eliminiert. Nun organisiert der Vertrieb Meetings per Zoom – die Vertriebsleitung arbeitet komplett ortsunabhängig und hat mehr Zeit.

### FAZIT DER ZUSAMMENARBEIT

Vertriebserfolg basiert jetzt auf korrekten unternehmerischen Entscheidungen, statt auf Zufall.



*Die Systematisierung des Vertriebs ist die Stellschraube, die uns dieses massive Wachstum beschert hat.*



## RESULTATE



### 7-STELLIG

Laut Yannick erzielte die TrunCAD AG dieses Jahr **erstmal** 7-stellige Jahresumsätze. Davor immer nur 6-stellig.



Dank Digitalisierung ist Geschäft eine ortsunabhängige Vertriebsmaschine



Automatisierte Abläufe ermöglichen mehr Abschlüsse pro Tag

# FALLSTUDIE 2

## NILS HOOGENDOORN

INHABER ZWEIRAD HOOGENDOORN

Nils hat sein Fahrrad-Fachgeschäft 2012 gegründet und verkauft Premium-Fahrräder. Er hat als Alleinstellungsmerkmal die ergonomische Vermessung mit Fahrspaßgarantie für 4 Wochen definiert.

### AUSGANGSSITUATION

Bei Beginn der Zusammenarbeit war Nils kompletter Offliner. Er dachte, dass der Übergang von Offline- zu Online-Business für sein "klassisches" physisches Business schwierig werden würde. Er hat es geschafft, sein komplettes Unternehmen zu digitalisieren. Im zweiten Schritt ging es darum, sein Business zu skalieren. Dafür musste Nils Systeme einführen und Strukturen schaffen, weil Datensätze komplett fehlten. Kunden betraten den Laden und wurden beraten. Wenn sie nicht kaufen, hatte Nils keine Möglichkeit zum automatisierten Follow-up.

### ZIELSETZUNG BEIM START DER ZUSAMMENARBEIT

**Kurzfristig:** Nils wollte eine Online-Follow-up-Struktur erstellen und mit den Daten aus den stationären Besuchen miteinander verbinden.

**Langfristig:** Weiteres Wachstum, Umsätze skalieren und Unternehmen zukunftssicher aufstellen.

### KONKRETE SCHRITTE ZUR UMSETZUNG

Nils übernahm den kompletten "Dirk-Kreuter"-Standard für seinen Verkaufsprozess. Er hat nach meiner Anleitung Standards für den Vertrieb eingeführt. Drittens übernahm er mein System zum automatischen Follow-up.

### FAZIT DER ZUSAMMENARBEIT

Nils hat nun alle Datensätze zur Verfügung, die er braucht, um Online Follow-up zu betreiben. Er weiß jetzt genau, wann der Kunde da war und bis wann er sich für welches Produkt entscheiden will. So kann er lückenlos Follow-up betreiben und Umsätze automatisieren.



*Schiebe die Digitalisierung nicht auf die lange Bank. Ändern musst du es sowieso. Der Markt verlangt die Digitalisierung jetzt.*



## RESULTATE



**+400%**

Nils hat nach 10 Monaten den **Absatz** von nur einem Fahrradhersteller **verfünffacht**. Von 100 auf 500 Verkäufe. Seine Fahrräder verkauft er zwischen 2.500 € und 12.500 €.



Klare Standards  
im Vertrieb



Komplette Datensätze der  
Kunden

# ZUSAMMENFASSUNG UND ABSCHLIESSENDES FAZIT

Die Digitalisierung deines Vertriebs bietet unzählige Möglichkeiten, letztendlich dient sie hauptsächlich der Steigerung deiner Umsätze. Das geschieht automatisch, wenn du Standards in den Vertrieb einführst.

Im Detail bedeutet das, dass du:

- ✓ dir einen Vertriebsleiter ins Boot holst
- ✓ erwiesene Templates und Verkaufsskripte nutzt
- ✓ ein CRM & Dashboard-System; sowie
- ✓ eine Pipeline für die richtigen Mitarbeiter einrichtest; und
- ✓ automatisierte Onboarding & Schulungsprozesse aufsetzt

... und diese Systeme miteinander verknüpfst.

Dann kannst du aus deinem Vertrieb eine regelrechte Maschine bauen, die non-stop Nummern für dich wählt und Umsatz produziert. Auf höchstem Qualitätsniveau.

## EINE SACHE MUSST DU WISSEN:

Mein Team und ich haben über 1.800 Unternehmer bei der digitalen Kundengewinnung betreut. Ich behaupte nichts, das ich nicht beweisen kann. Ich habe dir nur gezeigt, wie mein Digitalisierungs-Prozess 2 weitere Unternehmer dazu befähigt hat, ihr Unternehmen ortsunabhängig zu führen und mehr Zeit für sich zu gewinnen.

Du hast die Fallstudien gelesen. Sie haben die Basis dafür geschaffen, künftig AM statt IN ihrem Unternehmen zu arbeiten, eine starke Marke aufzubauen, ihr Geschäft zu skalieren und es von ihrem eigenen Einsatz unabhängig zu machen.

**Fakt ist:** Du kannst dein Unternehmen **in jedem Markt digitalisieren** und auf Autopilot wachsen.

Wenn du die Fehler und Fallstudien aufmerksam durchgegangen bist, hast du jetzt zumindest eine Ahnung, warum das aktuell bei dir nicht so ist.

## DU WILLST ÄHNLICHE ODER BESSERE RESULTATE ERZIELEN? LIES WEITER

Jene Unternehmer, die zu meinem Team und mir kommen, profitieren enorm von unserem Wissen und unserer Beratung. Du musst wissen: Auf gleiche Weise können und wollen wir dich unterstützen. In allen Aspekten eines erfolgreichen Unternehmens, von Mindset-Themen, Recruiting, Marketing und Sales über Skalierung und natürlich Digitalisierung. Nicht nur im Vertrieb.



## DER DK-STANDARD AKTIVIERT 10X LEVERAGE EFFEKT DEINES VERTRIEBS

- Dein Unternehmen wächst planbar und vorhersehbar auf Autopilot komplett ohne dich.
- Bringt dir auf Knopfdruck neue Vertriebler, die sich selbst automatisiert nach "Dirk-Kreuter"-Standard einarbeiten.
- Bist komplett unabhängig von Headhuntern, Agenturen oder Jobbörsen. Du lernst Recruiting selbst.
- Vertrieb generiert planbar neue Leads und schließt sie planbar ab. Du hast volle Kontrolle und Transparenz.

## WAS DU JETZT TUN MUSST:

**HIER KLICKEN**



# DAS ERWARTET DICH BEI EINER **ZUSAMMENARBEIT**

Setzt du auf ein Mentoring durch einen echten Experten, kürzt du deine Lernkurve dramatisch ab. Du brauchst keine 6 Jahre wie ich, um dein Unternehmen zu digitalisieren, sondern erzielst in kürzester Zeit auch phänomenale Ergebnisse in deinem Geschäft.

## **Hast du noch Fragen? Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um dich mit der Digitalisierung des Vertriebs zu beschäftigen?**

Im letzten Jahr stieg aufgrund von Corona der Bedarf für digitale Vertriebslösungen massiv an. Ich erhielt wöchentlich Nachrichten von Unternehmern, die verzweifelt nach einer Lösung suchten. Also zeigte ich im Oktober 2020 einem kleinen Kreis von ausgewählten Kunden, wie sie ihren Vertrieb systematisieren und digitalisieren...

Die Resultate waren phänomenal. Du hast die 2 Fallstudien gesehen.

Aktuell findest du im Markt nichts Vergleichbares zum "Dirk-Kreuter"-Standard. Nur einzelne Bausteine davon. Mein Standard ist die einzige skalierbare Komplettlösung zur Systematisierung und Digitalisierung deines Vertriebs.

Jetzt möchte ich dir dabei helfen, deinen Vertrieb nach dem "Dirk Kreuter"-Standard zu systematisieren.

### SCHRITT 1

#### **EINE KOSTENLOSE ERSTBERATUNG MIT EINEM STRATEGIEBERATER**

Wir ermitteln deinen Bedarf. Wir schauen, was du jetzt gerade brauchst und entwickeln gemeinsam mit dir einen Plan, den du sofort umsetzen kannst. Diese Beratung ist kostenlos und unverbindlich. In jedem Fall wirst du wertvolle Impulse mitnehmen.

### SCHRITT 2

#### **WIR FINDEN HERAUS, OB EINE ZUSAMMENARBEIT SINNVOLL IST**

Im Gespräch zeigen wir dir auf, welche Resultate du von der Zusammenarbeit erwarten kannst. Nur, wenn wir absolut davon überzeugt sind, dass wir dir helfen und in kurzer Zeit geniale Ergebnisse liefern können, bieten wir dir eine Zusammenarbeit an.

### SCHRITT 3

#### **DU LEGST DEINE ZIELE FEST UND GEHST DIREKT IN DIE UMSETZUNG**

Entscheidest du dich für die Zusammenarbeit, nimmt der VIP-Support umgehend Kontakt zu dir auf. Deine 12-monatige Betreuung beginnt sofort. Du erhältst Zugang zu einer eigenen Onboarding- und Weiterbildungs-Plattform, fertigen Erklärvideos, Vorlagen, Skripten, meinem Experten-Team und Recruitingmaßnahmen.

**DAS MUSST DU DAFÜR TUN:**

**HIER KLICKEN**



**Es gibt allerdings einen Haken. Für eine Aufnahme musst du einige Voraussetzungen erfüllen...**

# ERFÜLLST DU DIESE VORAUSSETZUNGEN?



# 1

**DU BIST UNTERNEHMER MIT MINDESTENS 5 MITARBEITERN UND ERZIELST MINDESTENS 500.000 € MONATSUMSATZ.**



# 2

**DU BIST BEREIT, 100% ATTACKE ZU MACHEN UND HAST DEN WILLEN, AN DIR, DEINEM UNTERNEHMER-MINDSET ZU ARBEITEN UND ANLEITUNGEN KONSEQUENT UMZUSETZEN.**



# 3

**DU STELLST DEIN EGO ZURÜCK, VERTRAUST UND FOLGST DEM ERWIESENEN RAT DER EXPERTEN.**



# 4

**DU VERTRAUST ERWIESENEN SKRIPTEN UND SYSTEMEN, DIE DU EINFACH 1:1 AUF DEINE SITUATION ÜBERTRAGEN KANNST.**



# 5

**MAXIMALE BEREITSCHAFT, DAS AKTUELLE WACHSTUMSPOTENZIAL AUSZUSCHÖPFEN UND KONSEQUENT UMZUSETZEN.**



# 6

**DU BIST POSITIV UND OFFEN EINGESTELLT. DU WILLST IN SEHR KURZER ZEIT DEINEN VERTRIEB DIGITALISIEREN, UM UMSATZ AUF AUTOPILOT ZU GENERIEREN.**

## Diese Punkte treffen auf dich zu?

Dann ist ein Experte aus meinem Team gerne dazu bereit, eine unverbindliche Potenzialanalyse für dein Geschäft durchzuführen. Buch dir einen Termin. Die Beratung ist komplett kostenlos und unverbindlich.

Hier kannst du dir deinen Termin für eine Potenzialanalyse sichern:

**HIER KLICKEN**



*Erfahre, wie du auf Autopilot wächst und maximale unternehmerische Freiheit genießen kannst. Dank erwiesenen Prozessen, die deinen Vertrieb komplett digitalisieren.*

Was würde es für dich bedeuten, wenn du es noch 2022 schaffst, deinen Vertrieb zu systematisieren und dein Umsatz-Plateau hinter dir zu lassen?

Erfahre in diesem Report, welche Bereiche in deinem Unternehmen du digitalisieren musst, um skalierbare Umsätze auf Autopilot zu generieren.

**Buche hier deine kostenlose Potenzialanalyse:**

**HIER KLICKEN**



[linkedin.com/in/dirkkreuter](https://www.linkedin.com/in/dirkkreuter)

[fb.com/kreuterdirk](https://www.facebook.com/kreuterdirk)

[www.dirkkreuter.com](https://www.dirkkreuter.com)

