



Steigerung der Lizenzumsätze um **200%** durch neue Anwendungsmethodik



Aufgabe: Neukomposition der Methodik des Produkts sowie des Verkaufsprozesses unseres Kunden

Vorgehensweise: Entwicklung einer Anwendungsmethodik, Überarbeitung des Sales Pitch, Entwicklung eines Consulting Paketes zum Produkt, aktive Kundengewinnung und begleitendes Coaching über 1 Jahr

Ergebnis: Steigerung der Lizenzumsätze um 200% im laufenden Beratungsjahr. Schaffen einer methodischen Basis für nachhaltiges, organisches Wachstum

AUF EINEN BLICK

SYMPHONIE 3

In 3 Schritten zum Erfolg - Business neu vertont



**aktives
zuhören**

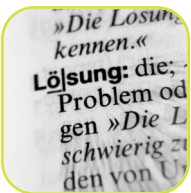
Lösungskompositionen

**Ergebnisse
einspielen**



ZUGEHÖRT; Bei unserem Kunden handelt es sich um ein junges Softwareunternehmen. Nach zwei Jahren erfolgreicher Pionierarbeit im Umfeld des Anforderungsmanagements stand man vor der Aufgabe, das Gesamtangebot für Kunden marktgerechter zu gestalten.

Zu diesem Zeitpunkt wurde Die Erste Geige als Beratung ins Haus geholt. Für eine erfolgreiche Neukomposition des Marktauftritts war es notwendig, sowohl den Bereich Marketing / Sales als auch die Anwendungsmethodik deutlicher in Richtung Kunde zu stimmen.



KOMPONIERT; Eine Neukomposition der Anwendungsmethodik und Verbesserung der Zielgruppenansprache führten zu einer messbar erhöhten Kundenakzeptanz.

Im Zuge der Neukomposition des Marketings wurden ineffiziente Kostentreiber eliminiert und die freigewordenen Ressourcen in ein klares Beratungsmodell und eine stringente Außendarstellung investiert.



INGESPIELT; Durch Überarbeitung der Verkaufsprozesse und Schulung des Personals konnten die Lizenzeneinnahmen bereits im ersten Jahr um 200% gesteigert werden.

Die in diesem Projekt implementierte Methodik dient heute noch als Grundlage für die Weiterentwicklung der Software sowie des Geschäftsmodells unseres Kunden.

www.diererstegeige.de

Ein Projekt der:

Die Erste Geige
Kreuzberg 18
85276 Hettenshausen
Phone. +49 8441-456992
info@diererstegeige.de