



Angebote verbessern mit dem CSK Angebots-Benchmark



Wie gut verkauft Ihr Angebot?

- Sie möchten wissen, wie gut Ihre Angebote verkaufen?
- Ihr Ziel ist es, Ihre Angebote zu verbessern?
- Nutzen Sie Best Practices in Ihren Angeboten?
- Unser Angebots-Benchmark zeigt Ihnen, worauf es ankommt!

Konkrete Verbesserungsvorschläge

Maßgeschneiderte Angebotsanalyse mit schnell umsetzbaren Verbesserungsvorschlägen für Ihre Verkaufsleistung

Ihre Vorteile:

- Analyse Ihrer Angebote durch einen zertifizierten Angebotsspezialisten
- Bewertung und Benchmark anhand 63 erfolgreicher Standards in fünf Kategorien
- Konkrete Empfehlungen zur Verbesserung Ihrer Angebote
- Beispieldokumente als Vorlage zur Umsetzung der Verbesserungsvorschläge
- Benchmark für viele Branchen vorhanden!

Umfassender Benchmark und Analyse Ihres Angebotes

Systematische Analyse Ihres Angebotes nach 63 Kriterien in 5 Kategorien (Verkaufsstärke, Verständlichkeit, Compliance, visuelle Qualität, Vollständigkeit/Logik)



Telefonisches Interview zur Identifikation Ihrer Wettbewerbsvorteile



Bis zu 60 Minuten telefonisches Beratungsgespräch oder Online-Konferenz



Konkrete Empfehlungen zur Verbesserung Ihrer Angebote



Beispiele aus Angeboten als Vorlage zur Umsetzung der Verbesserungsvorschläge



Individuelle Beispiele auf Basis Ihres Angebotes als Vorlage zur Umsetzung der Verbesserungsvorschläge



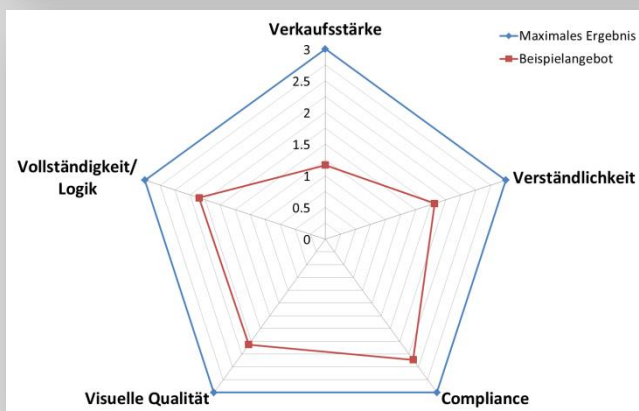
Umfassende Dokumentation der Analyse-Ergebnisse in einem strukturierten PDF-Dokument



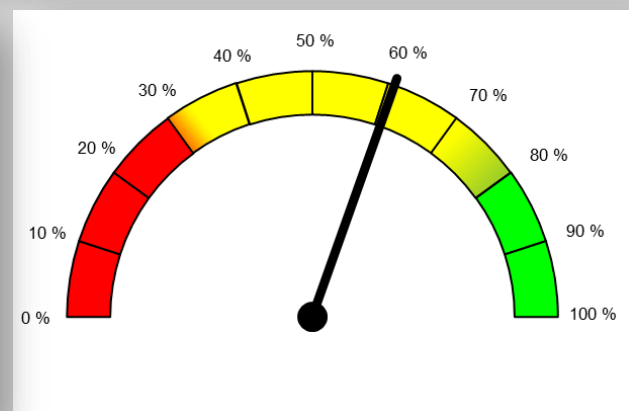
Ergebnisse einfach umsetzen

Die Analyseergebnisse von CSK beinhalten einen Branchenvergleich und direkte Verbesserungsvorschläge zur Umsetzung!
Damit können Sie Ihren Erfolg schnell steigern

Angebotsbereich	Verbesserungsvorschlag
Anschreiben	Wir empfehlen der Metacom die Erstellung eines separaten Anschreibens für jedes Angebot mit folgenden Bestandteilen: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anrede des Ansprechpartners (Adressat des Angebotes) ▪ Darstellung des/der Hauptbedürfnisses/Anforderung des Kunden/Adressaten ▪ Verknüpfung des/der Hauptbedürfnisses/Anforderung mit der Leistung der Metacom ▪ Darstellung der Gründe, warum das Produkt/die Leistung(en) der Metacom vom Kunden gekauft werden soll
Angebotsdeckblatt	Wir empfehlen der Metacom die Erstellung eines Angebotsdeckblattes für jedes Angebot mit folgenden Bestandteilen: <ul style="list-style-type: none"> • Angebotstitel mit Nutzenargumentation für den Kunden • Logo Metacom • Kundenlogo (ggf. Visualisierung, mit der sich der Kunde identifiziert, z.B. Bild vom Bauvorhaben) • Kontaktinformationen zum Kunden inkl. Ansprechpartner und Kontaktinformationen zum Anbieter (Metacom) inkl. Ansprechpartner • Angebotsnummer • Ggf. eine Grafik der Lösung, die dem Kunden schon den gewünschten Nutzen zu seinem Bedürfnis darstellt



Die Analyse in fünf unterschiedlichen Kategorien zeigt Ihnen genau auf, wo Ihr Verbesserungspotential liegt



Das Tachometerdiagramm signalisiert Ihnen, wieviel Handlungsbedarf besteht

Die Fakten

- CSK hat bereits über 500 Angebote aus unterschiedlichen Branchen analysiert.
- Wir vergleichen Ihr Angebot mit den Besten.
- Mit der CSK Angebotsanalyse erhalten Sie die Chance Ihren Umsatz zu steigern
- Unsere Kunden kommen aus allen Branchen:
IT, Telekom, Rüstung, Transport, Beratung, Energie, Infrastruktur, Engineering etc.

Das Resultat: Ihr Verkaufserfolg

Erfolgreiche Angebote



Höhere Win Rate



Mehr Umsatz



Was unsere Kunden dazu sagen

»Mit der Unterstützung von CSK haben wir das beste Angebot seit Jahren geschrieben. Die strukturierte Methodik hat uns geholfen, die richtige Bid-Strategie zu entwickeln, griffige Kernbotschaften zu formulieren, den Inhalt überzeugend darzustellen und ein erstklassiges Dokument abzuliefern.«

Kurt F., Sales Manager Large Accounts,
Globaler Anbieter von Drucklösungen, Zürich

»CSK's contribution to produce the two world-class bids was extra-ordinary, both in terms of the bid preparation procedures and work control and in terms of the quality of the final result. [...] CSK clearly have exceeded our expectations.«

Leandro Fernandes, G9 SA Telecomunicações SA, Portugal

Wir sind stolz auf unsere Kunden



Kontakt

Hauptsitz:

CSK Management GmbH
Seestrasse 235
CH-8704 Herrliberg
tel +41 (0)44 793 37 12
fax +41 (0)44 793 37 13

info@cskmanagement.com
www.cskmanagement.com

In Deutschland:

Büro Gießen:
Winchesterstraße 2
D-35394 Gießen
tel +49(0)641 9484 6464
fax +49(0)641 9484 6466

info@cskmanagement.de
www.cskmanagement.de

Büro München:
Leopoldstraße 244
80807 München
tel +49 (0)89-20 80 39 - 285

info@cskmanagement.de
www.cskmanagement.de

Geschäftsführer:
Christopher S. Kälin

Ust.-ID.-Nr. (CH): CHE-110.336.844

Konto Deutsche Bank:
IBAN DE80683700240104226600

Handelsregister (Zürich):
CH-020.4.027.956-7