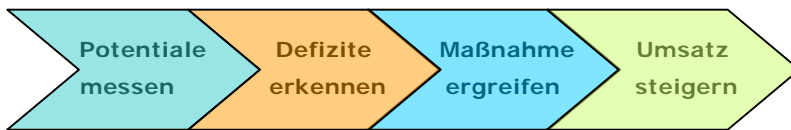


# Umsatz steigern

## sitewaerts Vertriebsmonitor

Auf Managementebene sind Kennzahlen und Indikatoren ein erfolgreiches Führungsinstrument. Für Verkaufszahlen und Umsatz sind diese Kennzahlen einfach zu ermitteln. Wenn es um Vertriebskompetenz und vertriebliches Fachwissen geht, fehlen meist geeignete Instrumente.



Mit dem sitewaerts Vertriebsmonitor steht erstmals ein Werkzeug zur Verfügung, mit dem die Potentiale aller Vertriebsmitarbeiter kontinuierlich ermittelt und gleichzeitig ohne Mehraufwand erhöht werden können.

Die Kombination von modernen Werkzeugen für Diagnose, Wissensvermittlung und Controlling ermöglicht es:

- > Auswertungen und Kennzahlen jederzeit abzurufen
- > Transparenz für Mitarbeiter und Management zu schaffen
- > Schwachstellen auf einen Blick zu identifizieren
- > Verbesserungspotentiale zu erkennen
- > Fachwissen auf spielerische Art und Weise zu vermitteln
- > Produkt-Know-how kontinuierlich bereitzustellen
- > Maßnahmen zur Optimierung individuell zu steuern

Die Akzeptanz bei Mitarbeitern und Management beruht auf der vollständigen Transparenz für alle Beteiligten.

Weitere Vorteile:

- > Erhöhung von Motivation und Kompetenz
- > Einsparung von Kosten für unnötige Maßnahmen
- > Steigerung des Umsatz

Mit wenig viel erreichen

- > **Vertriebliches Führungsinstrument**
- > **Potenzial-Check für Ihre Vertriebsmitarbeiter**
- > **Hohe Akzeptanz beim Mitarbeiter**
- > **Indikatoren zeigen aktuelle Optimierungspotentiale**
- > **Nachhaltige Methode sichert den Erfolg**

Vorteile:

- > **Kontinuierliche Messung und Steuerung aller vertrieblichen Qualifizierungsmaßnahmen**
- > **Analyse der Vertriebspotentiale**
- > **Identifizierung von Wissenslücken**
- > **Online-Qualifizierung und Wissensvermittlung**
- > **Webbasierte Online-Lösung**

Basispaket

- > **ab 3 TEUR sofort online verfügbar**

Ihr Ansprechpartner

**Frank Esch**

**Tel. +49 [0] 721 - 920 918 10**

**E-Mail esch@sitewaerts.de**

**Web www.sitewaerts.de**