

# MYSTERY SHOPPING - DER REALITY CHECK IHRER SALES PERFORMANCE

## IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie haben ein tolles Produkt, sind im Sales gut aufgestellt und trotzdem bleibt der Umsatz hinter den Erwartungen zurück. Es fällt Ihnen aber schwer genau auszumachen, woran es liegt, da es verschiedene mögliche Ursachen geben könnte:

- Fähigkeiten oder Fachkompetenz des Vertriebsteams sind nicht ideal
- Die Einstellung oder Motivation der Mitarbeitenden im Aussendienst passt nicht zur Zielsetzung Ihres Unternehmens
- Die Führung oder Organisation entfaltet nicht die angestrebte Wirkung
- Die Verkaufsunterlagen oder -hilfsmittel unterstützen den Vertrieb nicht wie erhofft
- Die Verkaufsstrategie oder der Verkaufsprozess gehen am Markt vorbei

## UNSER LÖSUNGSANSATZ



Value2go hilft Ihnen, die Ursachen für mangelnde Sales Performance zu identifizieren. Dabei wird ihr (Produkt-) Verkaufsprozess aus externer Sicht realitätsnah und strukturiert erlebt:

- Kontaktaufnahme über offizielle Kanäle
- Erstkontakt via Telefon oder E-Mail
- Zweitkontakt als Video Call mit Produkt-Pitch
- Nachbearbeitung inklusive Recap und To-dos
- Prüfung von Angebot und Unterlagen
- Erleben des Nachfassprozesses
- Messung von Wartezeiten und Berechenbarkeit

Der gesamte Ablauf wird detailliert dokumentiert, analysiert und mit konkreten, umsetzbaren Handlungsempfehlungen ergänzt.

## IHR VALUE

Sie erhalten einen kompakten, übersichtlichen Bericht mit klaren Erkenntnissen aus echter Kundensicht. Ergänzt wird dieser durch individuelle Bewertungen der Mitarbeitenden sowie gezielte Empfehlungen zur Optimierung Ihres Verkaufsprozesses. Schwerpunkte:

- Analyse entlang der «Rule of the Three Tens» – Produkt, Unternehmen, Verkäufer und Darstellung von Unternehmen und Produkt: Wie präzise sind USPs und UVPs herausgearbeitet?
- Einwandbehandlung: Zielgerichtetes Feedback zur Argumentations- und Reaktionstechnik
- Abschlussstärke: Aufschluss darüber, inwieweit der Abschluss durch Ihren Vertrieb aktiv angestrebt, geeignete Methoden eingesetzt und Kaufsignale erkannt werden.
- Handlungsempfehlungen: Konkrete, priorisierte Massnahmen zur Weiterentwicklung