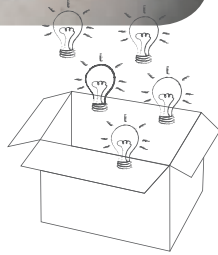




## NUTBASER – Vertrieb mit Methode statt mit Bauchgefühl



Mit der NUTBASER-Methodik geben Sie Ihrem Vertrieb ein Fundament, mit dem er fakten- und datenbasierend agieren kann. In Vertriebsmeetings und Account-Besprechungen können sich alle Beteiligten auf die Knackpunkte konzentrieren.

### Mit ION NUTBASER und der Kaufen-Lassen-Methode

- entschlüsseln Sie den Kaufprozess Ihrer Kunden. Mit der neu gewonnenen Transparenz können Sie Ihre Verkaufschancen richtig steuern.
- erhalten Sie alle wesentlichen und nur die wesentlichen Fakten auf einen Blick. Deshalb werden Sie vom Verkäufer akzeptiert.
- definieren Sie die acht Kriterien, die als Parameter für eine Kaufentscheidung wirklich wichtig sind. Die Überprüfung erfolgt anhand von messbaren Fakten anstatt gefühltem Bauch. Damit sind Sie endlich in der Lage, die tatsächliche Erfolgswahrscheinlichkeit treffsicher zu bewerten.

## NUTBASER Phasentrichter Wo hakt es im Vertriebsprozess und warum?



### Weitere Informationen:



EBO GmbH  
Vertriebs- und Beratungsgesellschaft  
Carlstraße 50  
52531 Übach-Palenberg  
Tel. +49 2451/971-129  
E-Mail: ebo@ebo-solution.de  
www.ebo-solution.de



## ION NUTBASER CRM mit Vertriebsmethode = Kaufen lassen





## ION NUTBASER – Kaufen lassen statt verkaufen.

Ein effizienter Vertrieb benötigt über ein gutes, alleinstellendes Angebot hinaus drei Dinge für den Erfolg: eine wirkungsvolle Methode, ein effizientes Tool, das diese Methode unterstützt und ein effizientes Training, das das Anwendungs-Know-how schnell einsatzreif vermittelt. Nur so lassen sich treffsichere Forecasts, wirksame Vertriebssteuerung und eine weitgehende Vertrieboptimierung realisieren.

Deshalb kooperiert EBO mit dem Entwickler der Kaufen-Lassen-Vertriebsmethode NUTBASER und verschmilzt Software und Methode: Für unser bewährtes CRM-System steht Ihnen jetzt ein Vertriebsmodul zur Verfügung, das Sie sowohl einzeln als auch als Ergänzung zum CRM-System einsetzen können. Darüber hinaus erhalten Sie bei EBO Beratung und Training, um mit der NUTBASER-Methode kaufen zu lassen – statt mühsam verkaufen zu müssen.

### ION & NUTBASER heißt für Sie:



- 15 % mehr Umsatz
- 35 % geringere Akquisitionskosten
- über 90 %ige Forecast Trefferquote

## ION NUTBASER – Die Vertriebssoftware mit Methode

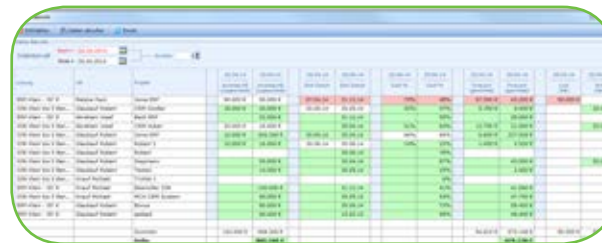


ION NUTBASER funktioniert nach dem NUTBASER Sales Intelligence Cockpit. Sie können es als Add-on zum ION CRM oder als Stand-Alone-Software einsetzen.

ION NUTBASER schafft die Basis für die Anwendung der NUTBASER-Methodik und zeigt Ihnen alle abschlussrelevanten Aspekte auf einen Blick:

- Wo steht der Kunde im Vertriebsprozess
- Welche Verkaufschancen bieten sich
- Wie hat sich die Verkaufschance entwickelt und wie ist ihr Status
- Welche Maßnahmen bringen den Kunden näher zum Abschluss und helfen, die Verkaufschance zu realisieren

Basierend auf diesen Vertriebsinformationen bietet ION NUTBASER Ihnen ohne weitere Datenpflege Berichte und Analysen zu allen wesentlichen Aspekten des Vertriebsprozesses.



Delta-Report – Was hat sich seit 4 Wochen getan?



Win-Loss-Report – Wo und warum wurde verloren?

## Durchblick, Ausblick, Überblick und Entwicklung – den gesamten Vertriebsprozess im Blick



ION NUTBASER verschafft Ihnen eine „End-to-End-Transparenz“ über den gesamten Vertriebsprozess. Vollständig, aber auf das Wesentliche reduziert und instruktiv visualisiert.

### Durchblick

- Wo stehen die Verkäuferchancen und warum?
- Welche Unterstützung ist hier wirksam?
- Welche Entscheider-Kontakte bestehen?

### Ausblick

- Warum sind die Verkaufschancen aussichtsreich/kritisch?
- Was ist das Projekt „wirklich wert“?
- Pipeline/Tunnel: Gibt es genügend gute frühe Verkaufschancen?

### Überblick

- Wie verteilt sich der Forecast über Monate, Quartale und Vertriebsphasen?
- Welche Stärken zeigen sich/wo sind die Herausforderungen?
- Win/loss: Warum haben wir gewonnen/warum wirklich verloren?

### Zeitliche Entwicklung

- Was hat sich verändert in den letzten Wochen / Monaten?
- Wie haben sich die Verkaufschancen entwickelt?
- Welche Projekte laufen gut, welche verzögern sich?