

plicatec – Erfolg im Markt

Unternehmens-Profil & Dienstleistungen

Über plicatec

Dienstleistungsbausteine

Beratung für Vertrieb und Business Development

Operativer Vertrieb

Markt-Informationen

CRM Best Practices

Projektbeispiele und Referenzen



Mitglied der TECOSIM Gruppe

Gesellschafter

TECOSIM Venture AG

César López Domínguez

Jens Schmidt

Dr. Aliou Dieng

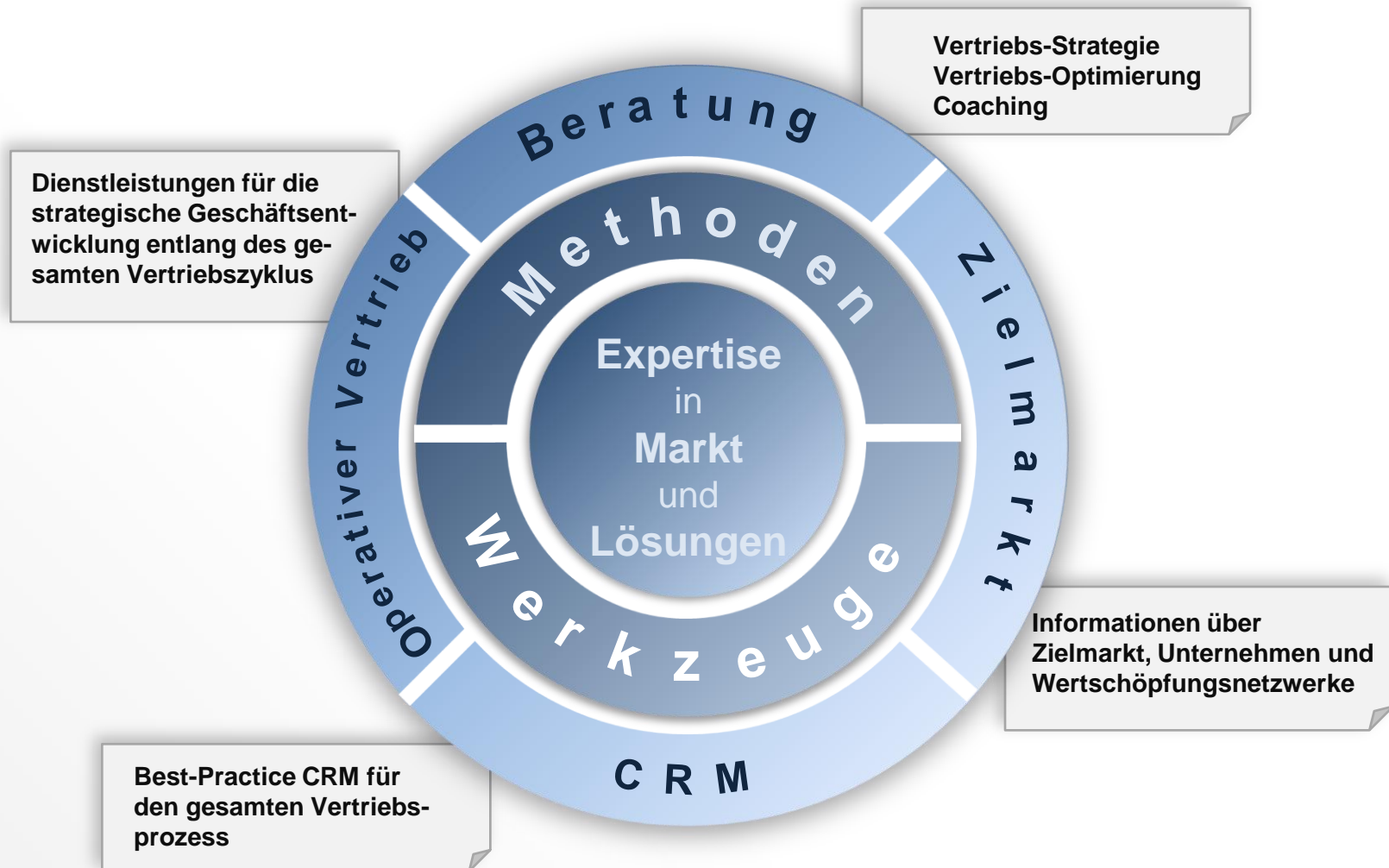
Standorte

Freiburg (HQ)

Rüsselsheim







Unsere Dienstleistungsbausteine



Leadgenerierung
„Complex Solution Selling“ ist für uns kein Fremdwort.



Terminvereinbarung
Qualitativ hochwertige Termine vor konkretem Projekthintergrund.



Vertriebsbegleitung
Wir machen Sie schlagkräftiger.



Deal-Closing
Wir bringen Sie auf den ersten Platz.



Zielmarkt-Qualifizierung
Wir finden und qualifizieren Ihren Zielmarkt.



Market-Response-Analyse
Wir fragen Ihren Zielmarkt und analysieren die Antworten.



Interimsvertrieb
Wir übernehmen vollständig Ihre Vertriebsaufgaben.



Go-To-Market Modelle
Wir erarbeiten und verifizieren Ihr Go-To-Market Modell.



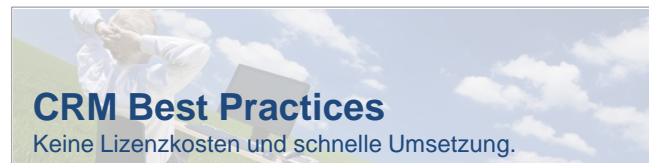
Analyse Workshops
unsere praxisbewährten erfolgsorientierten Workshops



Vertriebstrainings
Wir steigern die Effizienz und Qualität Ihres Vertriebes.

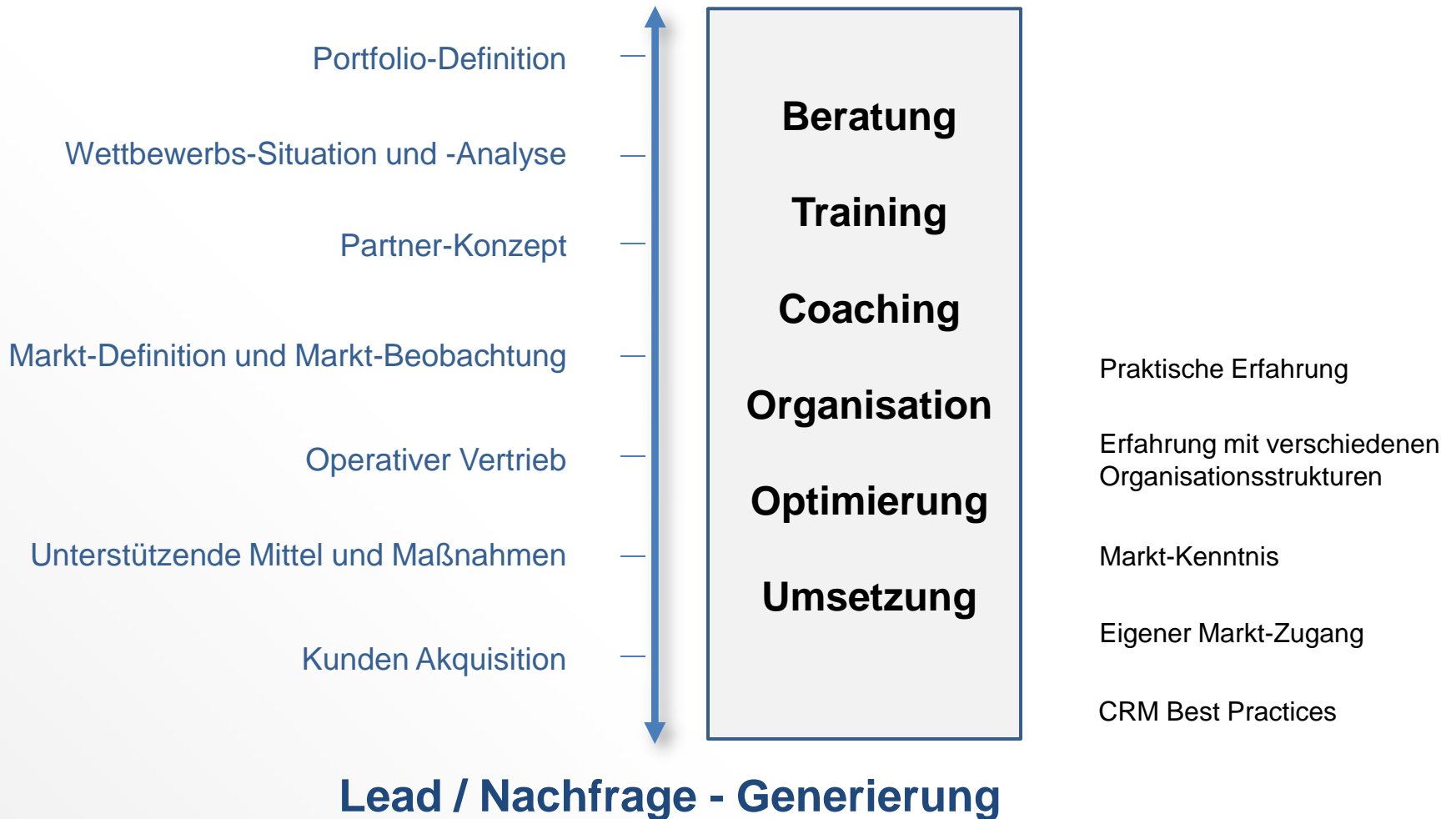


Vertriebsprozessberatung
Wir steigern die Effizienz und Qualität Ihres Vertriebes.



CRM Best Practices
Keine Lizenzkosten und schnelle Umsetzung.

Vertriebs - Strategie



Leads und Termine

- Erweiterung der Kundenbasis und effiziente Identifizierung neuer Kunden
- Schneller qualifizierter Zuwachs der Sales-Pipeline
- Konzentration des Vertriebs auf seine Kernkompetenzen, Verkaufsgespräche zu führen und Angebote zu erstellen
- Positionierung eines neuen Produktes, einer neuen Dienstleistung oder einer neuen Lösung am Markt
- eigene Verwaltung der Interessenten in einer sehr frühen Phase des Vertriebsprozesses
- Terminvereinbarung durch einen externen Spezialisten mit hoher Markt- und Lösungsexpertise
- qualitativ hochwertige und ausgezeichnet qualifizierte Termine

Vertriebsprozess

- Erfahrung in den Prozessen und Entscheiderstrukturen der Zielkunden
- Softskills im Verkaufsabschluss, nichts übersehen
- Termine mit „Zug zum Tor“ und ein kritisches Feedback nach dem Termin
- Etablierung von Unternehmen und Lösungen in komplexen Accountstrukturen
- Absicherung des Erfolges vertrieblicher Maßnahmen
- Umsetzung von methodischem Target-Account- und Value-Selling
- hohe Qualität im finalen Vertriebsprozess und der Entscheidungsphase

Interimsvertrieb

- Kurzfristige temporäre Verstärkung des Vertriebsteams
- erfahrene Vertriebsexperten auf Zeit
- Bearbeitung des gesamten Vertriebsprozesses oder bestimmter dedizierter Aufgaben
- Überbrückung des Ausfalls eines Mitarbeiters
- Vertriebsexperten auf Zeit statt eigenem Personal

Markt und Kunden

- Welche Unternehmen sind geeignete Zielkunden?
- Wissen um Strukturen und Entscheidungsprozesse dieser Kunden
- Analyse komplexer Konzernstrukturen und zielführender Eintrittswege

- Ermittlung des Marktpotenzials einer bestimmten Lösung, Dienstleistung oder eines bestimmten Produktes
- Schaffung einer nachhaltigen Basis für weiterführende Leadgenerierung
- repräsentatives Feedback des potenziellen Zielmarktes auf eine neue Lösung, Dienstleistung oder ein neues Produkt

Go-To-Market

- Minimierung der Risiken eines Markteintritts
- Nutzung eines qualifizierten Marktfeedbacks in neuen Lösungen
- Abschätzung des Aufwandes und der Dauer für einen Markteintritt
- Befragung von potenziellen Kunden durch erfahrenen Experten mit Kompetenz und Qualität

Analyse-Workshops

- Steigerung des vertrieblichen Unternehmenserfolges
- Professionelle Unterstützung bei der Erstellung eines Go-To-Market-Modells und dessen Umsetzung
- Schnelle Gewissheit darüber, ob das Go-To-Market Modell erfolgreich umgesetzt werden kann
- Analyse und Einschätzung des aktuellen Service-Offerings, des aktuellen Go-To-Market, des aktuellen Marktfokus, des aktuellen vertrieblichen Vorgehens durch einen externen Experten

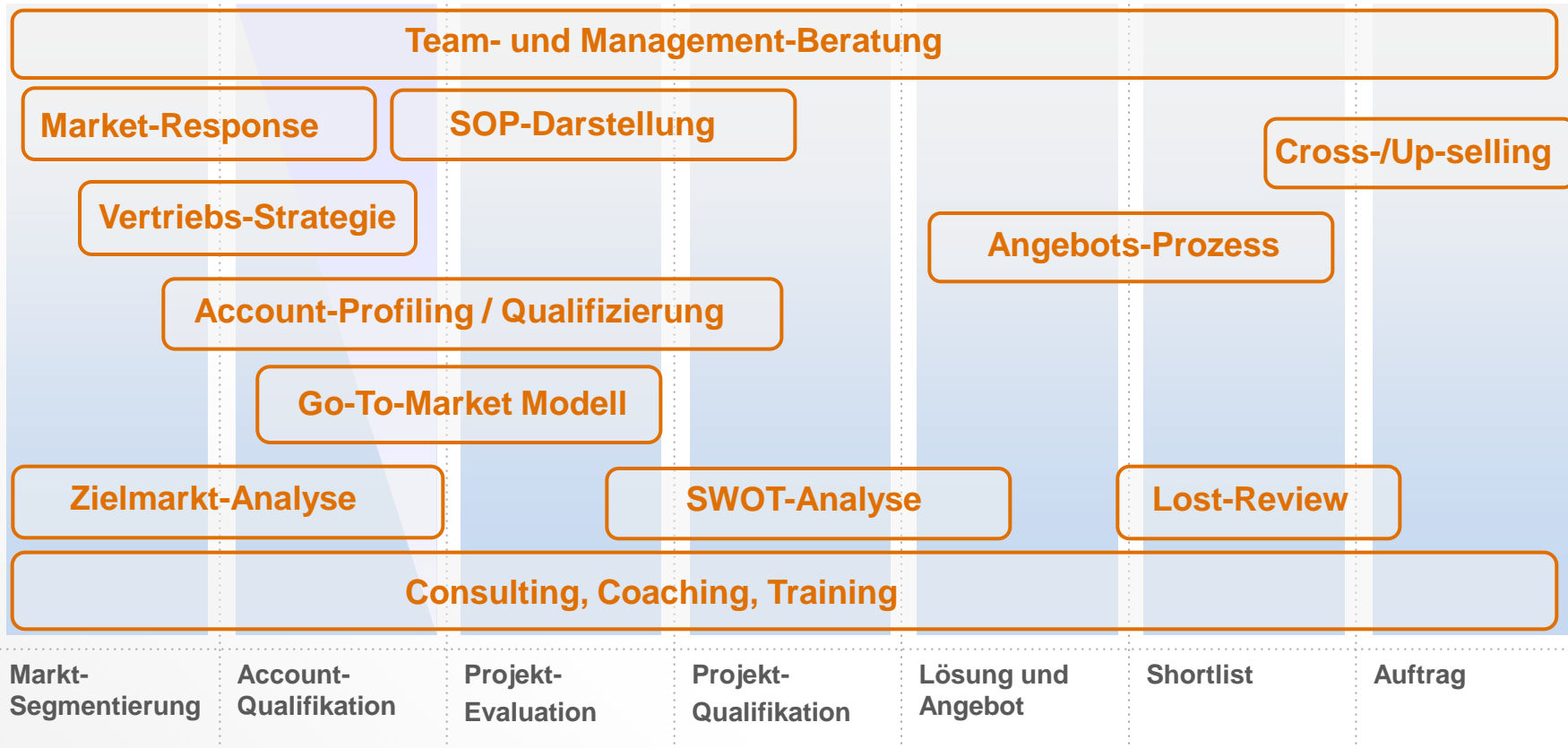
Beratung

- Aufzeigen von Optimierungspotenzialen
- Meinung und Handlungsempfehlung eines externen Experten
- Erstellung eines Go-To-Market Modells zur Adressierung eines neuen Marktes oder Positionierung eines neuen Produktes / einer neuen Lösung
- Steigerung der internen Vertriebseffizienz (Qualität und Quantität)
- Steigerung des Erfolges der eigenen Vertriebsorganisation
- Verbesserung der Erscheinung des Unternehmens gegenüber Kunden
- Erhöhung des vertrieblichen Bewusstseins im gesamten Unternehmen

Training

- Erreichung langfristiger Umsätze mit Kunden
- mehr Cross- und Up-Selling-Effekte bei Kunden
- mehr Effizienz in der eigenen Vertriebsorganisation
- Rückgewinnung verlorener Kunden
- schnelles und pragmatisches Vorgehen
- Übergang vom reinen Produktverkauf zu Value-Selling-Ansätzen
- Gleichzeitige Motivation und Befähigung des Vertriebs
- Identifizierung und Behebung von Schwachstellen

Profitieren Sie von unserer Methodik

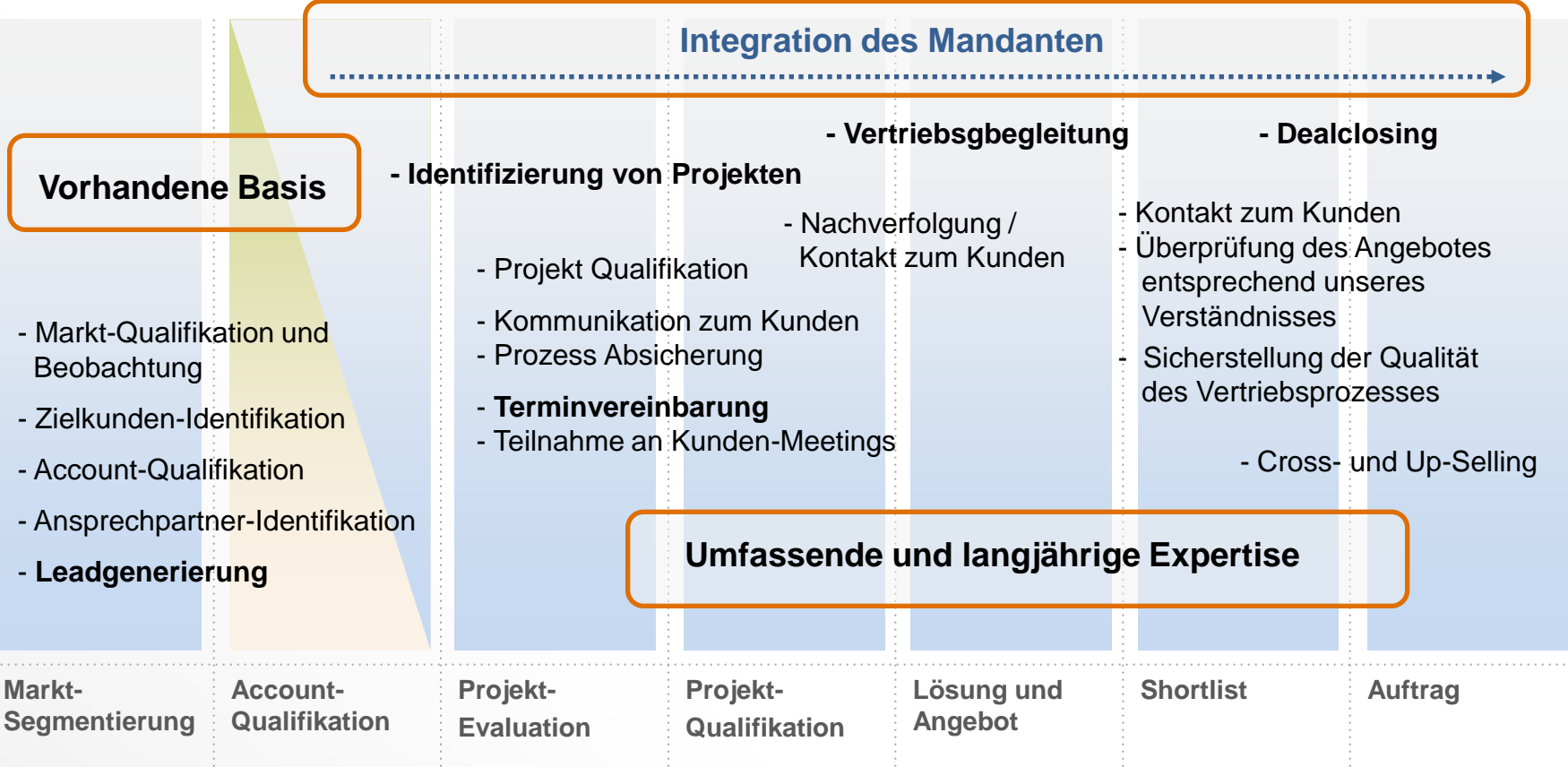


Profitieren Sie von unserer Methodik

- Potenzial-Analyse
- Identifikation und Hebung von bestehendem Geschäftspotenzial
- Entwicklung / Umsetzung von Vertriebs- und Marktzugangs-Strategien
- Definition / Identifikation von Zielmarkt, Projekten und Ansprechpartnern
- Entwicklung und Optimierung des Vertriebsprozesses
- Entwicklung / Umsetzung von individuellen Vertriebsmodellen
- Vertriebstraining



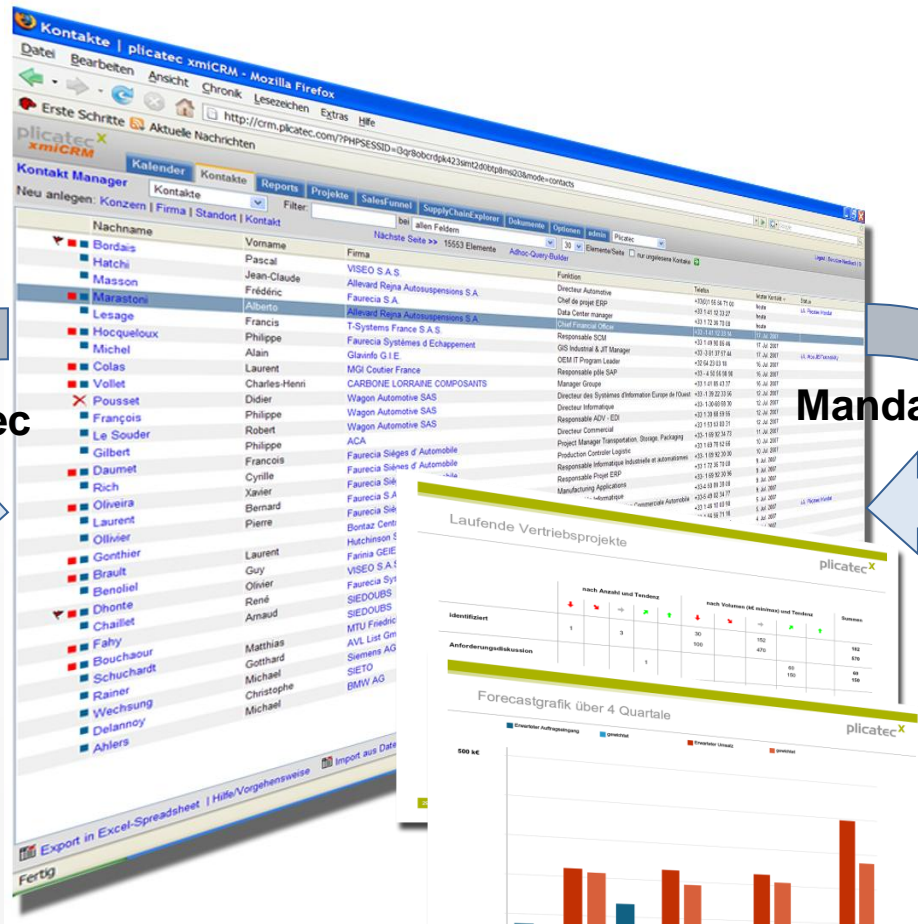
plicatec's Rolle und Leistungen im Vertriebsprozess



Unsere operativen Vertriebs-Dienstleistungen

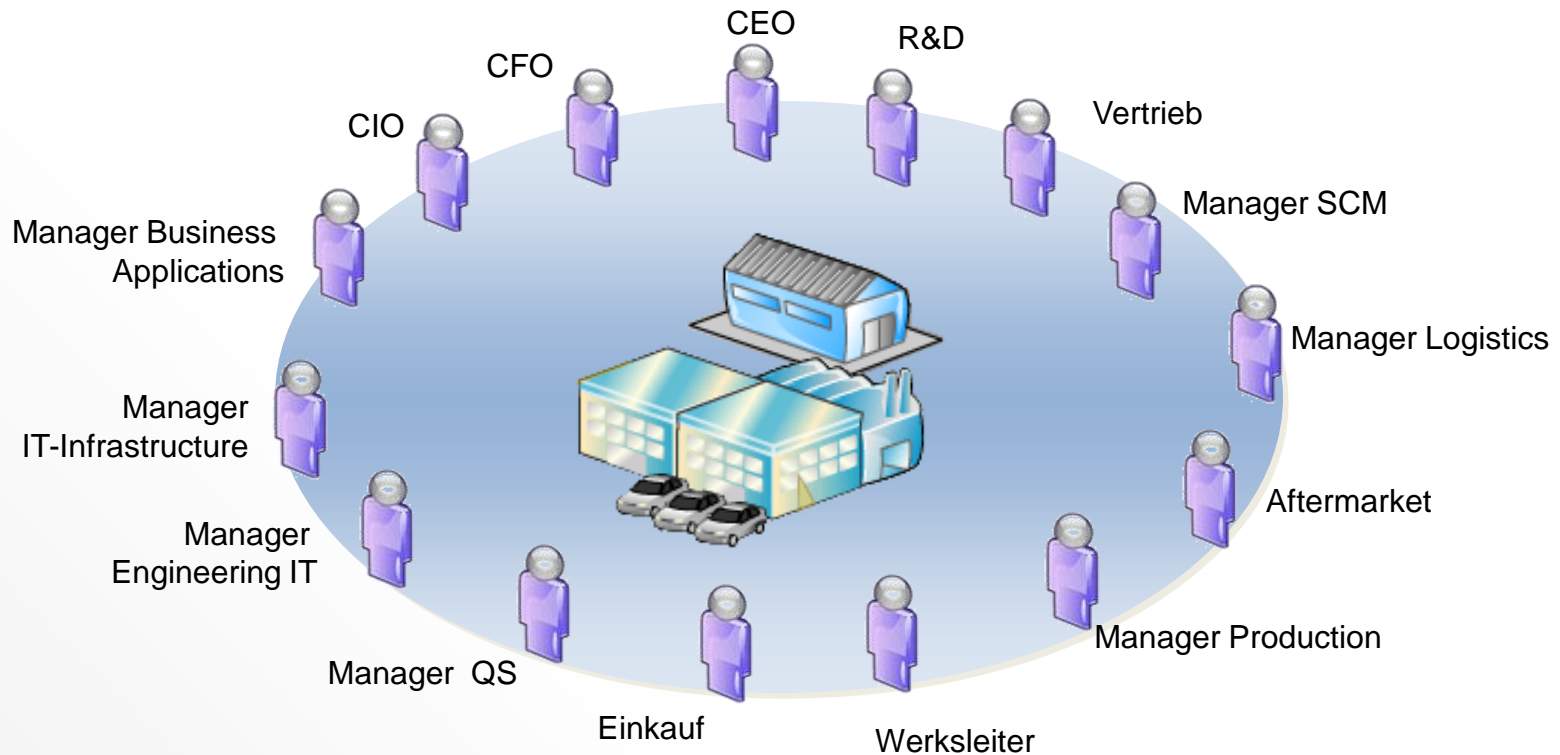
- Generierung von Neugeschäft / Leadgenerierung
- Terminvereinbarung
- Vertriebsbegleitung
- Ergänzung und Unterstützung bestehender Vertriebsstrukturen
- Kundenrückgewinnung
- Outsourcing von Vertriebsaktivitäten
- Key-Account-Management
- Event- und Kampagnen-Management
- Zielmarkt-Qualifizierung
- Market-Response-Analyse





- ## Online-Dokumentation, Reporting, Teamwork
- ### Unser zentrales Werkzeug
- Industrie- und Kunden-Informationen
 - Kontakt-Informationen
 - Account-Planung
 - alle plicatec-Aktivitäten
 - Gesprächshistorien
 - ToDo's
 - Aktivitäten-Reports und KPI's
 - Ihre Projekte
 - Ihr Sales-Funnel und Forecast
 - Kampagnen
 - Dokumente
 - Kalender
 - RSS-Feeds

plicatec's Helicopter-Perspektive



Account-Informationen

- Markt-Teilnehmer (Unternehmen, Produkte, Dienstleistungen)
- Unternehmens- und Organisations-Strukturen
- Unternehmens-Strategien und -Planungen
- Kennzahlen
- Entscheiderstrukturen- und Netzwerke
- Entwicklungs-Strategien und -Planungen
- Stellung in der Wertschöpfungskette

- IT “Landschaft”, Strategien und Planungen
- Logistik-Situation, Partner, Strategien und Planungen
- Beschaffungsstrategien
- Buying Center (involvierte Personen / Funktionen)
- Belieferungs-Strukturen, Supplychain-Relationen
- Dienstleister / Lieferanten-Beziehungen
- Wettbewerbssituation und Beziehungsnetzwerke



CRM und Markt-Informationen aus einer Hand

Zusätzlich zu plicatec's Best Practice CRM stellt plicatec Markt-Daten und Informationen zu Lieferketten mit und ohne Software zur Verfügung.

The screenshot displays the plicatec CRM interface with three main windows:

- SupplyChainExplorer (Left):** Shows OEMs (e.g., DaimlerChrysler AG, Ford Werke AG) and Fertigungs-Standorte (e.g., D-20190 Bremen, D-71055 Sindelfingen).
- Supplier List (Middle):** Titled "OEM wird von diesen Firmen beliefert", listing various suppliers like DURA Automotive Systems (France), AKG Thermotechnik International GmbH & Co. KG, and AnvisMentor Emissions Technologies GmbH.
- Product Detail (Right):** Shows "MB SLK Roadster (R171)" with a detailed list of components such as Antriebsaggregate, Motor-Nebenanaggregate, and Antriebsstrang.

Profitieren Sie von unseren Best Practices

- Bereitstellung unseres praxisbewährten xmiCRM “extended market information CRM”
- Umsetzung eines transparenten und effizienten Vertriebsprozesses
- kontinuierliche Markt- und Stammdatenpflege
- schnelle und kosteneffiziente Einführung und Umsetzung

... und implementieren Sie diese innerhalb 4 Wochen

- Anforderungsspezifikation
- Core-Model-Definition
- Basis-Installation
- Individuelles-Setup
- Stammdatenübernahme
- Netzwerk-Integration
- Key-User Training
- GoLive-Support
- Rollout

Erste Woche



Zweite Woche



Dritte Woche



Vierte Woche



Strukturierter Vertriebsprozess

- zentrale Verwaltung von Accountstrukturen, Kontakten und Hintergrundinformationen
- Zielkunden-Identifikation, -Definition und -Qualifikation
- Transparenter, effizienter und dokumentierter Akquise-Prozess
- Alle Vertriebsaktivitäten auf einen Blick
- Kampagnen
- Dokumentation identifizierter Projekte
- Forecasts
- alle Projekte auf einen Blick
- Aktivitäten
- KPI's
- Resultate
- Forecast

Markt & Accounts

Projekt-Identifikation

Projekt-Qualifikation

Reporting

- **minimaler Aufwand für Pflege von Stamm- und Bewegungsdaten**
- **Vermeidung von Doppelerfassungen**
- **Automatische Echt-Zeit-Reports**
- **vollständige Transparenz im Team**
- **Schnelle intuitive Bedienung**
- **zentrale Dokumentenverwaltung im gesamten Vertriebsprozess**
- **EIN zentrales System**



Beispiel 1 : arvato systems

Unternehmen und Branche

Mittelständischer IT-Dienstleister



Dienstleistung / Produkt:

SAP-Basisbetrieb, IT-Infrastrukturdienstleistungen

Zielmarkt

Unternehmen der diskreten Fertigung in Deutschland

Eingesetzte Dienstleistungsbausteine von plicatec

Zielmarktqualifizierung, Leadgenerierung, Terminvereinbarung, Vertriebsbegleitung

Beispiel 2 : SimuForm

Unternehmen und Branche

Kleiner Softwarehersteller



Dienstleistung / Produkt:

Engineering-Software

Zielmarkt

Unternehmen der diskreten Fertigung in Deutschland

Eingesetzte Dienstleistungsbausteine von plicatec

Zielmarktqualifizierung, Leadgenerierung, Terminvereinbarung, Vertriebsbegleitung, Vertriebsprozess-Beratung, Vertriebs-Training, CRM

Beispiel 3 : Freudenberg IT China

Unternehmen und Branche

Mittelständischer IT-Dienstleister



Dienstleistung / Produkt:

SAP-Beratung, IT-Infrastrukturdienstleistungen

Zielmarkt

Unternehmen der diskreten Fertigung in China

Eingesetzte Dienstleistungsbausteine von plicatec

Zielmarktqualifizierung, Leadgenerierung, Terminvereinbarung, Vertriebsbegleitung

Beispiel 4 : Tecosim

Unternehmen und Branche

Mittelständischer Engineering-Dienstleister



Dienstleistung / Produkt:

CAE-Dienstleistungen

Zielmarkt

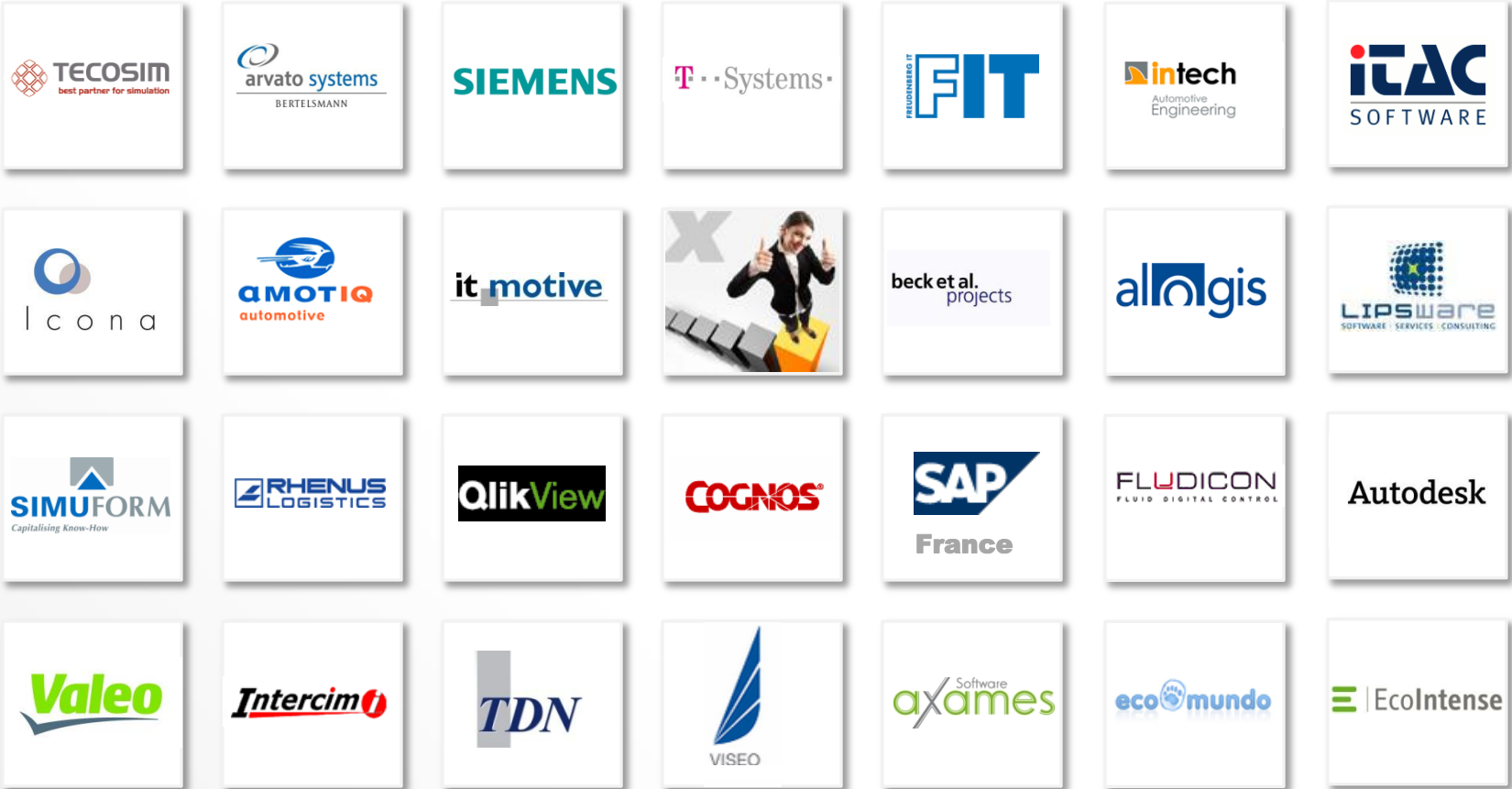
Unternehmen der diskreten Fertigung in Deutschland

Eingesetzte Dienstleistungsbausteine von plicatec

Zielmarktqualifizierung, Leadgenerierung, Terminvereinbarung, Vertriebsbegleitung, Dealclosing, Training, CRM

Referenzen

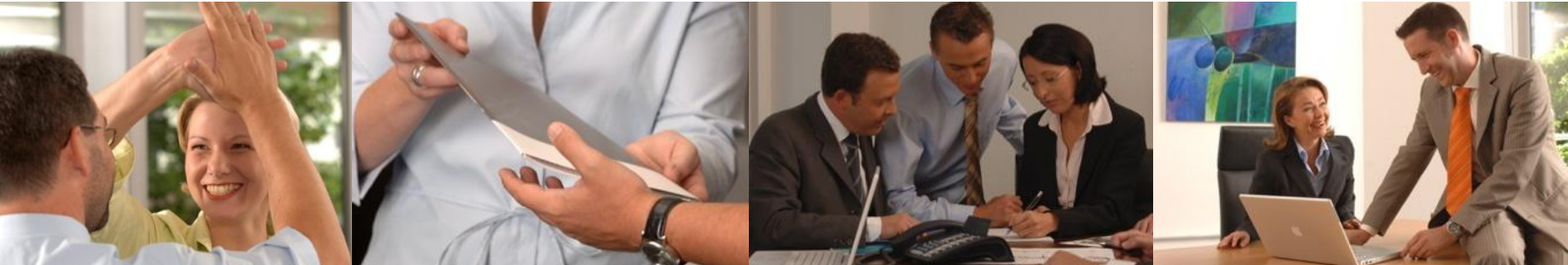
Einige unserer Kunden



Was macht uns einzigartig?

- **Unsere Mitarbeiter**
die alle zwischen 3 und 20 Jahren Erfahrung in Ihrer Arbeit haben
- **Unsere Erfahrung**
mit strategischer Geschäftsentwicklung und Neukundengewinnung sowie in der Methodik von Accountqualifikation
- **Unser einzigartiges Konzept**
die Kombination aus Werkzeug (CRM), Marktkenntnis, Methodik, Beratung und operativer Expertise
- **Unsere Synergien**
durch ein breitgefächertes Lösungsspektrum, dass wir täglich im Zielmarkt positionieren
- **Unsere Effizienz und der Preis**
Methodik und Werkzeug machen uns unschlagbar effizient und damit attraktiv





Are you ready?

Multiply your business with plicatec.

plicatec GmbH - Jechtinger Strasse 13 - D-79111 Freiburg

www.plicatec.com