



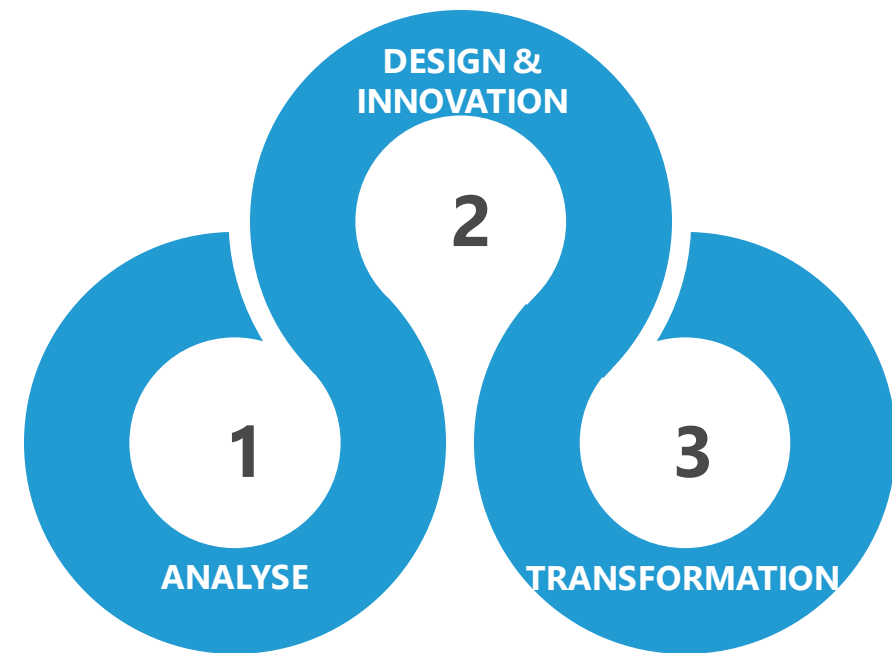
**PDA**  **Group**®  
enabling sales performance

# Sales and Marketing Strategy Workshop

Marketing und Vertrieb aufeinander abstimmen

Wir garantieren Ihren Erfolg in 3 Schritten:

- ✓ **Analyse**  
Wir identifizieren Bottlenecks und wo Raum für Verbesserung besteht.
- ✓ **Design & Innovation**  
Wir verbinden unsere Erfahrung mit innovativen Ideen.
- ✓ **Transformation**  
Schlagen Sie eine neue Richtung ein, wir begleiten Sie bei der Umsetzung.



# Unser Vorgehen

## KICK-OFF

Informationen zum Vorgehen und gemeinsame Zieldefinition



1

## PRE-WORK SURVEY SALES UND MARKETING

Informationen durch Ihre Vertriebs- und Marketingleitung zu Unternehmens- und Vertriebsstrategie, KPIs und Verantwortlichkeiten, Organisation, Vertriebsprozess und Qualifizierung



3

## UMSETZUNG

Realisierung Ihrer geplanten Aktivitäten durch gezielte, von der PDAGroup unterstützte Maßnahmen.



5

2



## WEBSITE & SOCIAL MEDIA CHECK

Analyse Ihrer digitalen Präsenz (Homepage, Social Media Auftritt) durch neutrale Experten der PDAGroup

4



## SALES & MARKETING STRATEGY WORKSHOP

Basierend auf den Analyseergebnissen von Pre-Work sowie Website & Social Media Check, werden KPIs definiert und Bottlenecks und kritische Geschäftsfelder identifiziert. Das Workshopergebnis wird ein konkreter Maßnahmenkatalog sein.

## COACHING

Begleitende kontinuierliche Betreuung von Sales Management und Team

# Website & Social Media Check

Im Durchschnitt haben Kund\*innen 60% ihrer Entscheidungen bereits getroffen, wenn sie einen Anbieter kontaktieren. Damit repräsentiert Ihre digitale Präsenz bereits den ersten Schritt Ihrer Sales Pipeline. Eine starke und effektive digitale Präsenz ist deshalb essenziell, um in der digitalen Welt Erfolg zu haben. Um Ihnen bei der Beurteilung und Verbesserung Ihrer Unternehmenswebsite und Ihrer Social Media Kanäle zu helfen, haben wir ein Analysetool entworfen, das Ihre Schwächen und Stärken ermittelt.


Wir erstellen für Sie einen Maßnahmenplan, wie Sie künftig noch mehr aus Ihren digitalen Präsenzen herausholen können. Im persönlichen Feedbackgespräch erläutern wir diesen gemeinsam.

## Vorteile

- » **Neutrale Expertenmeinung.** Erfahrene Digital Marketing Expert\*innen werden Ihre Website beurteilen, um die Usability, die Attraktivität und die Effektivität Ihrer Website zu ermitteln.
- » **Personalisierter Bericht.** Ihr Unternehmen erhält einen detaillierten Bericht über die Schwächen und Stärken Ihrer digitalen Präsenz.
- » **Verkaufsorientierte Optimierung.** Die Verbesserungsvorschläge können sofort implementiert werden, um mehr Leads zu generieren.
- » **Individuelles Feedback.** In einem Gespräch mit unseren Expert\*innen erhalten Sie individuelles Feedback sowie einen Maßnahmenplan, der auf die Situation Ihres Unternehmens zugeschnitten ist.



## Details

-  **Übermittlung:** neutraler Expertenbericht mit Verbesserungsvorschlägen und Maßnahmenplan
-  **Sprachen:** Ihre Website kann auf Englisch, Deutsch, Spanisch & Italienisch verfasst sein; der Bericht wird auf Englisch oder Deutsch bereitgestellt.
-  **Publikum:** CEOs, leitende Angestellte in Marketing & Sales

# Sales and Marketing Strategy Workshop

## Marketing und Vertrieb aufeinander abstimmen

Unternehmen, die heutzutage bestehen wollen, müssen ihre Ziele (KPIs) klar definieren. Um diese zu erreichen ist es wichtig Herausforderungen und Probleme zu erkennen.

In unserem intensiven **Sales and Marketing Strategy Workshop** verbinden wir Ihre wichtigsten KPIs mit den dazugehörigen Geschäftsfeldern. Dabei diskutieren wir zugrunde liegende Herausforderungen und mögliche Ursachen des Problems.

Anschließend werden Maßnahmen definiert, um die zuvor ermittelten Herausforderungen erfolgreich meistern zu können. Dieser Maßnahmenplan wird in Form eines strategischen Zeitplans dargestellt. In diesem werden nicht nur konkrete Deadlines, sondern auch die Verantwortlichkeiten klar definiert.

## Vorteile

- » Die Teilnehmenden legen ihre KPIs fest.
- » Die Teilnehmenden lernen Tools und Methoden anzuwenden, um die Probleme zu lösen, die sie vom Erreichen ihrer KPIs abhalten.
- » Die Teilnehmenden definieren einen strategischen Zeitplan für ihr Unternehmen.
- » Die Teilnehmenden erstellen einen Maßnahmenplan für den gesetzten Zeitrahmen, um ihre KPIs zu erreichen.



## Details



**Dauer:** 2x120 Minuten



**Art:** Virtueller Workshop oder Workshop vor Ort



**Sprachen:** Englisch oder Deutsch



**Teilnehmer:** Führungskräfte und/oder Sales Manager\*innen und/oder Marketing Manager\*innen, Produktportfolio-Expert\*innen





### **PDAgroup GmbH**

Rennweg 1, P.O. Box 199  
A 6020 Innsbruck, Austria  
Mobile: +43 699 12385522

[PDAgroup.net](http://PDAgroup.net)

**Follow us online:**



# Copyright PDAGroup GmbH

## All rights reserved.

English:

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of PDAGroup GmbH. The information contained herein may be changed without prior notice.

All other product and service names mentioned and associated logos displayed are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary. The information in this document is proprietary to PDAGroup GmbH. This document is a preliminary version and not subject to your license agreement or any other agreement with PDAGroup GmbH. This document contains only intended strategies, developments, and functionalities of the PDAGroup® product and is not intended to be binding upon PDAGroup GmbH to any particular course of business, product strategy, and/or development. PDAGroup GmbH assumes no responsibility for errors or omissions in this document. PDAGroup GmbH does not warrant the accuracy or completeness of the information, text, graphics, links, or other items contained within this material. This document is provided without a warranty of any kind, either express or implied, including but not limited to the implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, or non-infringement.

PDAGroup GmbH shall have no liability for damages of any kind including without limitation direct, special, indirect, or consequential damages that may result from the use of these materials. This limitation shall not apply in cases of intent or gross negligence.

The statutory liability for personal injury and defective products is not affected. PDAGroup GmbH has no control over the information that you may access through the use of hot links contained in these materials and does not endorse your use of third-party Web pages nor provide any warranty whatsoever relating to third-party Web pages.

German:

Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch PDAGroup GmbH nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. In diesem Dokument erwähnten Namen von Produkten und Services sowie die damit verbundenen Firmenlogos sind Marken der jeweiligen Unternehmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind Eigentum von PDAGroup GmbH. Dieses Dokument ist eine Vorabversion und unterliegt nicht Ihrer Lizenzvereinbarung oder einer anderen Vereinbarung mit PDAGroup GmbH. Dieses Dokument enthält nur vorgesehene Strategien, Entwicklungen und Funktionen des PDAGroup®-Produkts und ist für die PDAGroup GmbH nicht bindend, einen bestimmten Geschäftsweg, eine Produktstrategie bzw. -entwicklung einzuschlagen. PDAGroup GmbH übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen in diesen Materialien. PDAGroup GmbH garantiert nicht die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links oder anderer in diesen Materialien enthaltenen Elemente. Diese Publikation wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. a., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

PDAGroup GmbH übernimmt keine Haftung für Schäden jeglicher Art, einschließlich und ohne Einschränkung für direkte, spezielle indirekte oder Folgeschäden im Zusammenhang mit der Verwendung dieser Unterlagen. Diese Einschränkung gilt nicht bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit.

Die gesetzliche Haftung bei Personenschäden oder die Produkthaftung bleibt unberührt. Die Informationen, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Material enthaltenen Hotlinks zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von PDAGroup GmbH, und PDAGroup GmbH unterstützt nicht die Nutzung von Internetseiten Dritter durch Sie und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internetseiten Dritter ab.