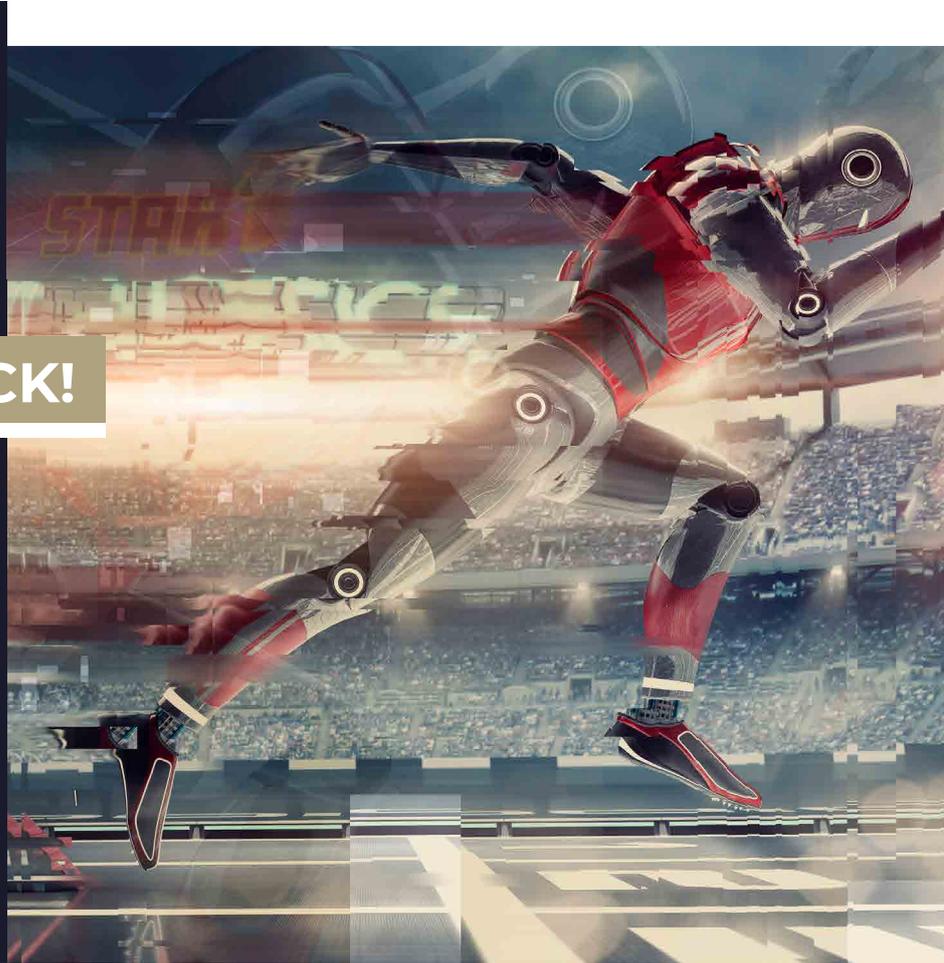


## R&P SERVICE CHECK!

### Vollgas im Service Vertrieb – Nutzen Sie jetzt Ihr volles Potenzial.

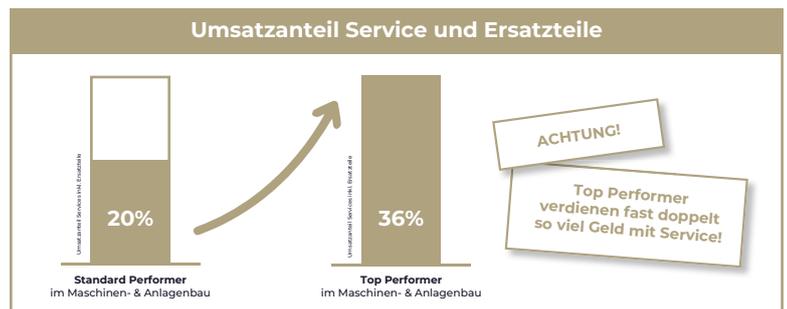
Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und adressieren Sie Ihre offenen Potenziale im Service Vertrieb.



#### Best-in-Class After Sales erfordert einen aktiven Service Vertrieb.

Der Vertrieb von Service kann gut ein Drittel zum Umsatz beitragen - insbesondere in Krisenzeiten profitiert die Gesamtrentabilität erheblich.

Nutzen Sie Ihre Chance - werden Sie zum Top Performer und heben Sie Ihr After Sales Wachstum auf ein neues Level.



#### 1. Haben wir die richtigen Service Produkte in unserem Portfolio?

Kundenbedürfnisse sollten transparent sein und Service Produkte auf diese abgestimmt, ausdefiniert und bepreist werden.

#### 2. Haben wir einen dedizierten und aktiven Service Vertrieb?

In vielen Unternehmen liegt kein vertrieblicher Fokus auf den Service Bereich, hier liegt der mächtigste Hebel für zukünftiges Wachstum.

#### 3. Haben wir die richtigen Sales & Pricing Tools im Einsatz?

Service Vertrieb ist nicht weniger anspruchsvoll als das Erstgeschäft, es gilt die richtigen Vertriebstools zu implementieren.

#### 4. Setzt unser Incentive System die richtigen Anreize?

Häufig stehen dem Vertriebs Erfolg veraltete Provisionsmodelle im Weg, die den Erfolg im Service Vertrieb kaum honorieren.

#### 5. Haben wir die Logistik für Services und Ersatzteile im Griff?

Kurze Reaktionszeiten im Service und hohe Verfügbarkeit von Ersatzteilen sind zentrale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Service Vertrieb.

#### Wo steht Ihr Service Vertrieb heute? Nutzen Sie bereits alle Hebel für einen aktiven Vertrieb?

Für die erfolgreiche Implementierung einer Best-In-Class After Sales Organisation mit aktivem Service Vertrieb ist eine langjährige Erfahrung und spezielles Knowhow zu Strategie, Vertrieb und Pricing im After Market essenziell - profitieren Sie von unserem umfassenden Fachwissen.

**Ein ROI in wenigen Monaten ist die Regel, nicht die Ausnahme!**

# Gemeinsam bringen wir Ihren Service Vertrieb auf die Erfolgsspur.

Unser Expertenteam begleitet Sie dabei, die wichtigsten Handlungsfelder im Service Vertrieb zeitnah zu optimieren.

Best-in-Class After Sales erfordert einen aktiven Service Vertrieb!



**Ihre Ansatzpunkte für substanzielles Wachstum im After Sales.**

Unsere auf Ihre individuellen Anforderungen zugeschnittenen Programme bieten Ihnen maßgeschneiderte Unterstützung, um einen optimalen Rahmen für einen erfolgreichen Service Vertrieb in Ihrem Unternehmen zu etablieren.



## Ihre Vorteile des Service Check

In unserem dreistufigen Prozess entwickeln wir gemeinsam Konzepte für die zentralen Handlungsfelder und starten direkt mit dem Rollout. Unser Team begleitet Sie von der Ausarbeitung bis zur Umsetzung.

### GEMEINSAME FESTLEGUNG QUALITATIVER UND QUANTITATIVER ERGEBNISZIELE

**Wie ist Ihre Ausgangssituation und wo liegen die elementaren Wachstumshindernisse?**  
 Unsere Experten analysieren Ihre aktuelle Situation und identifizieren gemeinsam mit Ihnen die elementaren Handlungsfelder im Service Vertrieb, um maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Unternehmen zu entwickeln.

### KONZEPTENTWICKLUNG FÜR DIE IDENTIFIZIERTEN HANDLUNGSFELDER

**Mit welchen Konzepten werden die zentralen Ansatzpunkte angegangen?**  
 Mit Hilfe von Best-Practices und umfangreicher Beratungserfahrung werden Konzepte für Ihr zukünftiges Wachstum entwickelt und gemeinsam ein konkreter Umsetzungsplan mit Maßnahmen erarbeitet.

### ROLLOUT UND IMPLEMENTIERUNG DER NEUEN KONZEPTE

**Wie erfolgt die operative Umsetzung der erarbeiteten Konzepte?**  
 Gemeinsam setzen wir die entwickelten Konzepte operativ um und nehmen erforderliche Anpassungen vor. Dies reicht von der IT Implementierung bis zum Vertriebstraining.

## Ansprechpartner:



**Standort | Osnabrück**  
**Prof. Dr. Oliver Roll**  
 Managing Partner  
[oliver.roll@roll-pastuch.de](mailto:oliver.roll@roll-pastuch.de)  
 +49 (0)176 133 27 102  
[www.roll-pastuch.de](http://www.roll-pastuch.de)

**Standort | Köln**  
**Kai Pastuch**  
 Managing Partner  
[kai.pastuch@roll-pastuch.de](mailto:kai.pastuch@roll-pastuch.de)  
 +49 (0)176 / 133 27 111  
[www.roll-pastuch.de](http://www.roll-pastuch.de)

**Standort | München**  
**Gregor Buchwald**  
 Managing Partner  
[gregor.buchwald@roll-pastuch.de](mailto:gregor.buchwald@roll-pastuch.de)  
 +49 (0)176 133 27 101  
[www.roll-pastuch.de](http://www.roll-pastuch.de)

