



„... damit macht Verkauf endlich Spaß!“



„...der Pro-Kopf-Umsatz stieg sofort brutal an!“

„Smartsales sorgt dafür, dass jeder im Team erfolgreich verkauft! Auch wenn er/sie bisher nichts mit Verkauf am Hut hatte.“

„Früher haben wir starr am PC verkauft. Heute sind wir dank iPad mobil!“

„Als Inhaber kann ich jederzeit und überall meine Verkaufsstatistik abrufen!“

„Mit Smartsales kauft man nicht nur eine simple „Software“ – sondern auch die strategische Beratung, wie man sie optimal einsetzt.“

„SmartSales ist einfach extrem innovativ. Das finden übrigens auch unsere Interessenten!“

„Dank Smartsales verkaufen wir jetzt viel mehr Zusatzleistungen. Endlich rechnen sich unsere Geräte-Investitionen!“



„Mit SmartSales macht Verkauf richtig Spaß!“

“... die Abschlussquoten steigen enorm, seit wir mit SmartSales arbeiten!”

„Mit SmartSales haben wir unsere modulare Angebotsstruktur perfekt umgesetzt.“

„SmartSales ist keine simple Software – da steckt die geballte Erfahrung und das Know how von Verkaufsprofis drin.“

„Mit SmartSales präsentieren wir den Club multimedial. So erhalten die Interessenten sofort einen viel besseren Eindruck vom Club!“

„SmartSales ist keinesfalls eine Standard-Software. Sie wurde optimal an die Preispolitik des Clubs angepasst.“

„Die Bedienung von SmartSales ist intuitiv und super einfach!“





Schritt 1: Analyse der aktuellen Preis- und Angebotsstruktur

Hier werden Schwachstellen sichtbar – aber daraus entsteht auch erhebliches Wachstumspotential!

- ▶ Wer verkauft?
- ▶ Wie wird verkauft?
- ▶ Was wird verkauft?
- ▶ Wo wird verkauft?

viele Themen, die – wenn optimiert – Ihren Umsatz sprunghaft ansteigen lassen!



Schritt 2: Entwicklung einer optimierten Preispolitik

Auf Basis der Unternehmens-Philosophie entwickeln wir gemeinsam Preise, Laufzeiten und Gebühren für Mitgliedschaft und Zusatzleistungen.

Oder – wenn Sie mit Ihrer Preispolitik zufrieden sind – übernimmt Smartsales einfach Ihr bewährtes System.



Schritt 3: Team-Schulung

Wir machen Ihr Team fit für den Alltag. Hier werden Routinen optimiert und speziell der Umgang mit dem iPad in der täglichen Verkaufspraxis geschult.



Schritt 4: laufende Betreuung bei der Umsetzung

Preispolitik, Verkauf – deren Optimierung ist ein Prozess, der nicht nach zwei Tagen abgeschlossen ist.

Ihr persönlicher Smartsales-Spezialist begleitet Sie während der gesamten Laufzeit und steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite, wenn Sie ihn brauchen.

Was waren die Gründe für die Einführung von SmartSales in Ihrem Club?

„Wenige Interessenten; starke Konkurrenz auch durch Discounter.“

Benedikt Kern,
Body Up, Ottobrunn



„Einfach super. Ich schwatz* den Leuten nichts auf, die gehen einfach nur einkaufen.“

Katrin Voglmann, Müller's Gym, Bogen

* Übersetzung: auf-schwätzen = andrehen, aufkotroyieren, aufzwingen, überreden zu, nötigen, aufnötigen

Würden Sie SmartSales weiterempfehlen?

„Absolut! Es vereinfacht den zielorientierten Erfolg und ist für jeden, ob Trainer, Service oder Sales-Mitarbeiter leicht zu bedienen.“

Martin Will, Aktivhaus, Freising



„Mit SmartSales lässt es sich viel leichter verkaufen! Wir haben eine deutlich höhere Abschlussquote und die Leute sind bereit einen höheren Beitrag zu bezahlen, weil sie das Gefühl haben, dass sie bei uns genau das Paket bekommen, mit den Inhalten, die sie wünschen. Auch mit dem Startpaket und der Trainerpauschale gibt es keine Diskussionen mehr. Plötzlich verkauft jeder meiner Mitarbeiter das Startpaket ganz problemlos.“

Tim Hanemann,
Fitness Line, Reinfeld



Was ist Ihrer Meinung nach das Besondere an SmartSales?

„Eine ausführliche Bedarfsanalyse durch aufgezeigte Fragen, eigene Bilder und Videos vom Club in SmartSales, Top-Down-Selling, das Teureste zuerst.“

Jennifer Jebens,
ELIXIA, Hamburg

„Das besondere an SmartSales ist, dass der Interessent zum Kunden wird und selbst einkauft.“

Roman Kliment,
SMILE CLUB, Tulln (AT)



Leistungen und Preis

Im Rahmen einer SmartSales-Lizenz erhalten Sie folgende Leistungen:

Startpaket inkl. zwei Projektstage vor Ort

- ▶ Potential-Analyse Ihrer bestehenden Preispolitik (Tarife, Laufzeiten, Gebühren etc.)
- ▶ gemeinsam entwickeln wir anschließend ein individuelles Tarif-System, das auf Ihren Club und Ihre Zielgruppen abgestimmt ist
- ▶ Programmierung Ihres individuellen SmartSales
- ▶ Administrator-Schulung – zur Konfiguration und Anwendung von SmartSales
- ▶ Spezial-Verkaufsschulung für Ihr Team – zur Anwendung von SmartSales in der Praxis

Lizenz-Leistungen

- ▶ App mit modernster Cloud-Speicherlösung – so dass Sie online jederzeit und jederorts auf Ihre Daten zugreifen können
- ▶ tägliche Sicherung Ihrer wertvollen Daten
- ▶ ausgereiftes Reporting der Verkaufsleistungen jedes einzelnen Mitarbeiters
- ▶ laufende Weiterentwicklung der Software – durch Input von Verkaufsprofis und Praxis-Anwendern
- ▶ Betreuung durch persönlichen Marketing-Spezialisten von Greinwalder & Partner
- ▶ Gebietsschutz

Preise

für Kunden ohne Beratungs-Paket bei G&P			für Kunden mit Beratungs-Paket ¹ bei G&P (Upgrade)			für Kunden mit Beratungs-Paket „expert“		
15 M	25 M	35 M	15 M	25 M	35 M	15 M	25 M	35 M
299 EUR 449 CHF	249 EUR 374 CHF	199 EUR 299 CHF	199 EUR 299 CHF	174 EUR 259 CHF	149 EUR 224 CHF	im Paketpreis inklusive ²		

Preise jeweils monatlich, zuzüglich Startpaket 1.980 Euro für Analyse, Individualisierung, Einführung und Schulung (zwei Beratertage vor Ort), Fahrt- und Übernachtungskosten. Alle Angaben netto, plus ges. MwSt. Laufzeiten: 15, 25, 35 Monate

¹ Sonderkonditionen gelten während der Laufzeit aller Beratungs-Pakete – auch für Lizenzen „Airpressure Bodyforming“.

² Detaillierte Informationen zu Leistungen und Preisen des Beratungs-Pakets „expert“ erhalten Sie von Ihrem Berater





Wenn sich Wissen, Erfahrung, Kreativität
und Innovation verbünden...
... entsteht Neues



Hans Zirngibl
Projektleitung

Diplom-Ingenieur der Automatisierungstechnik und Fitnessfachwirt ist bereits seit über 17 Jahren in der Fitnessbranche. Sein Erfahrungsschatz basiert auf der erfolgreichen Leitung unterschiedlichster Fitnessclubs sowie der mehrjährigen Leitung des zentralen Kundenservices bei einer internationalen Fitness-Kette. Er entwickelte und implementierte zahlreiche Workflows zur Qualitätssteigerung.



Frank Haße
Projektleitung Technik

Die intratech GmbH wurde im Jahr 1999 von Dipl.-Ing. Frank Haße gegründet und zählt mittlerweile mehr als 30 Beschäftigte. Als unabhängiger Softwarelieferant entwickelt die Firma maßgeschneiderte, webbasierte Unternehmenslösungen rund um die Themen Kundenverwaltungsprogramme (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Kassensysteme, Abrechnungssysteme und Zutrittskontrollen.



Harry Stoimenos
Verkaufs-Experte

Verkauf ist SEIN Thema. Seit 1991 in der Branche, war er jahrelang im operativen Geschäft tätig und kennt den Verkaufs-Alltag aus dem Effeff. Seit 2004 ist er als Berater u.a. spezialisiert auf die Implementierung von Vertriebs- und Verkaufsabteilungen – inklusive Planung, Organisation und praktische Umsetzung.



Sie möchten auch mehr verkaufen?

Wenden Sie sich direkt an Hans Zirngibl:
Telefon +49 (0)89 4509813-48
hans.zirngibl@greinwalder.com

Exklusiv erhältlich bei

Greinwalder & Partner

Marketing Services

Greinwalder Marketing Services GmbH
Valentin-Linhof-Str. 8
81829 München

Telefon +49 (0)89 45098130
info@greinwalder.com
www.greinwalder.com

Verantwortlich für
Technik und Programmierung:
intratech GmbH
www.intratech.de

