



# LEISTUNGSKATALOG



---

## Ein kurzer **Blick** auf uns

---

### GRÜNDUNGSJAHR

2005

### BRANCHENFOKUS

Automotive, Captive

### FIRMENSITZ

Witten

### SCHWERPUNKTE

- ❖ Kundendatenanalysen mit Business Intelligence
- ❖ Data Error Tracking mit KI
- ❖ Coaching und Training
- ❖ Potenzialorientierte Personalentwicklung
- ❖ Implementierung Datenkultur und Datenkompetenz
- ❖ Steigerung der Kundenzufriedenheit
- ❖ Sicherstellung von nachhaltigen Vertriebserfolgen

## Erfahrungshintergrund im Automotive Business



---

## Ziele und Lösungen

---

Unser Engagement führt zu einer **exzellenten Kundendatenbank**, begleitet von einer **signifikanten Steigerung** Ihres **Umsatzes** und einer **gesteigerten Werkstattauslastung**.

Wir implementieren eine **Datenkultur** und **-kompetenz** für nachhaltige **Vertriebserfolge** und maximale **Kundenloyalität**.

Unsere Datenanalyse steigert Ihre **Effizienz** und gibt Ihrem Verkaufsmotor den entscheidenden **Antrieb**.

---

**Investieren Sie gerade jetzt in Ihren eigenen Bestand und nutzen Sie dieses enorme Potenzial!**



---

## Ziele und Lösungen

---

01

### **DATA ERROR TRACKING MIT KI**

Aufspüren und Bereinigung von Fehlern in Ihren Kundendaten / Analyse der Fehlerquellen

02

### **KUNDENDATENANALYSE MIT BUSINESS INTELLIGENCE**

Interaktive Visualisierung Ihrer Kundendaten / detaillierter Einblick in Ihre Kundenstruktur

03

### **INDIVIDUELLE KUNDENWERTSEGMENTE & CLUSTER**

Erstellung von detaillierten Clustern Ihrer Potenzialkunden / Ihre Goldmine

04

### **HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN & KAMPAGNEN**

Implementierung zielgenauer Kundenkontakt-Aktivitäten mit hohem Kaufpotenzial

05

### **COACHING & TRAINING**

Leistungssteigerung Ihres Teams / Ausbau Social Media Präsenz

# DATA ERROR TRACKING MIT KI

01



# DATA ERROR TRACKING MIT KI

Mit unserem automatisierten **DATA ERROR TRACKING** erhalten Sie eine detaillierte Auswertung Ihrer fehlerhaften Kunden- und Fahrzeugdaten. Dieser enorme Mehrwert verhilft Ihnen zu mehr Umsatz und Ertrag durch gezielte Selektion und Ansprache Ihrer Kunden.

## DATA ERROR TRACKING

Ca. **15%** aller Daten im CRM haben inhaltliche oder formelle Fehler mit fatalen Folgen in der Kommunikation zum Kunden. Dadurch verschwenden Sie sehr viel Potenzial durch falsche Selektionen und unnötige Marketingausgaben. Wir **identifizieren** die Fehler mit KI, analysieren die verantwortlichen **Fehlerquellen** und **übermitteln** Ihnen die **automatisierte Bereinigung** zur direkten Nutzung. Sie erhalten klare Handlungsempfehlungen für Maßnahmen zur Verbesserung und Nutzbarkeit Ihrer Daten.

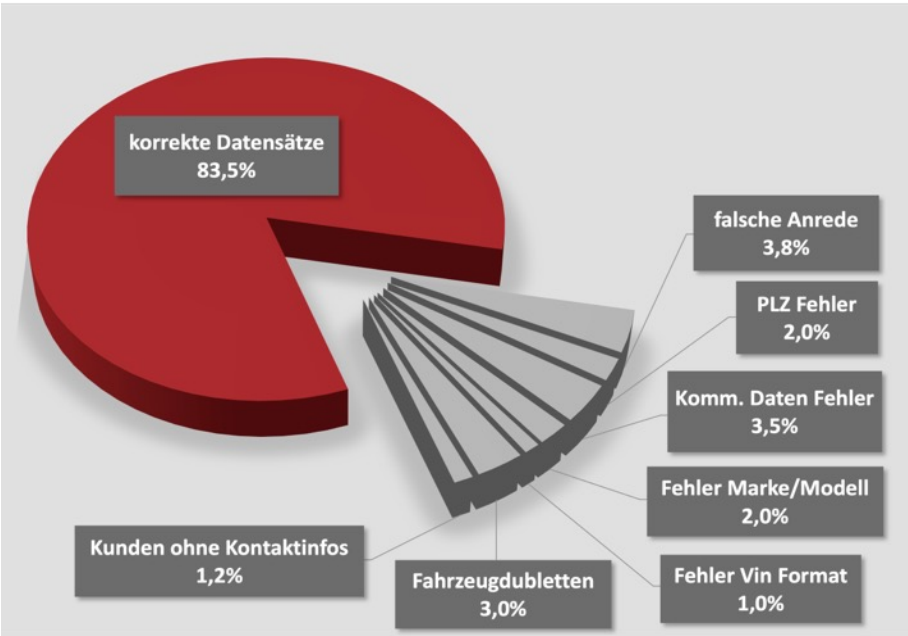
Formatierung und Konsolidierung Ihrer gelieferten Daten nach Ausgabefeldern.

### **Folgende Kriterien werden analysiert:**

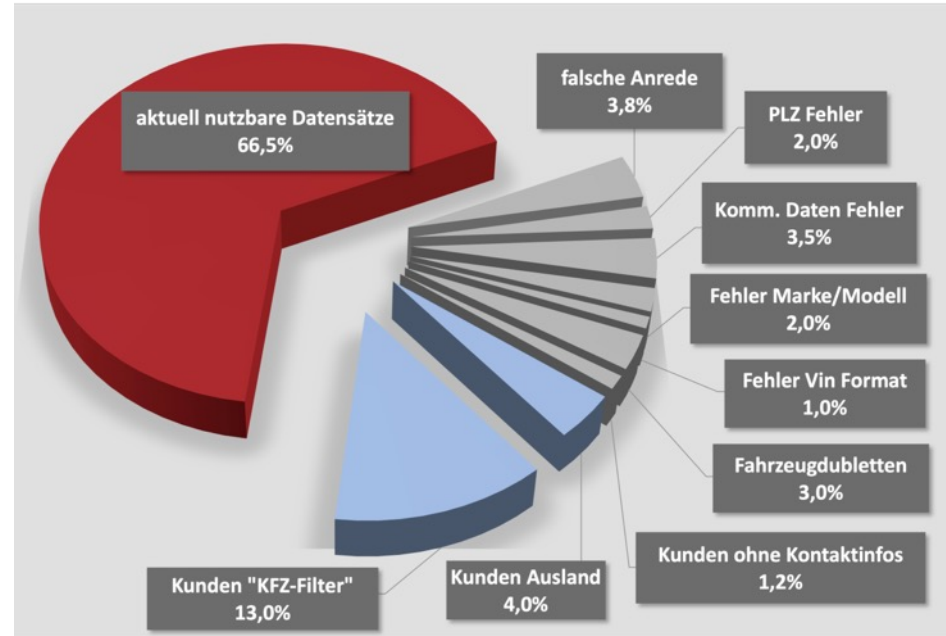
- Automatisierter Abgleich der Vornamen zur Anrede
- Konsolidierung der Namensspalten insbesondere bei Firmenkunden
- Abgleich PLZ zum Ort sowie Formatierung der PLZ auf 5 Stellen
- falsches Format oder Inhalt von Kommunikation-Daten
- Abgleich der Datenschutz-Kriterien
- Marke und Modell nicht kongruent
- falsche Vin Formate
- Fahrzeugdubletten
- Kunden im Ausland
- Kunden ohne jegliche Kontaktinfos
- Setzen eines „KFZ-Filters“, um Werkstätten, Autohäuser und Fahrzeugaufkäufer in der Datenanalyse auszuschließen



## DATA ERROR TRACKING



% Verteilung der Fehlerquellen - 16,5% Fehler in Datenfeldern  
Praxisbeispiel

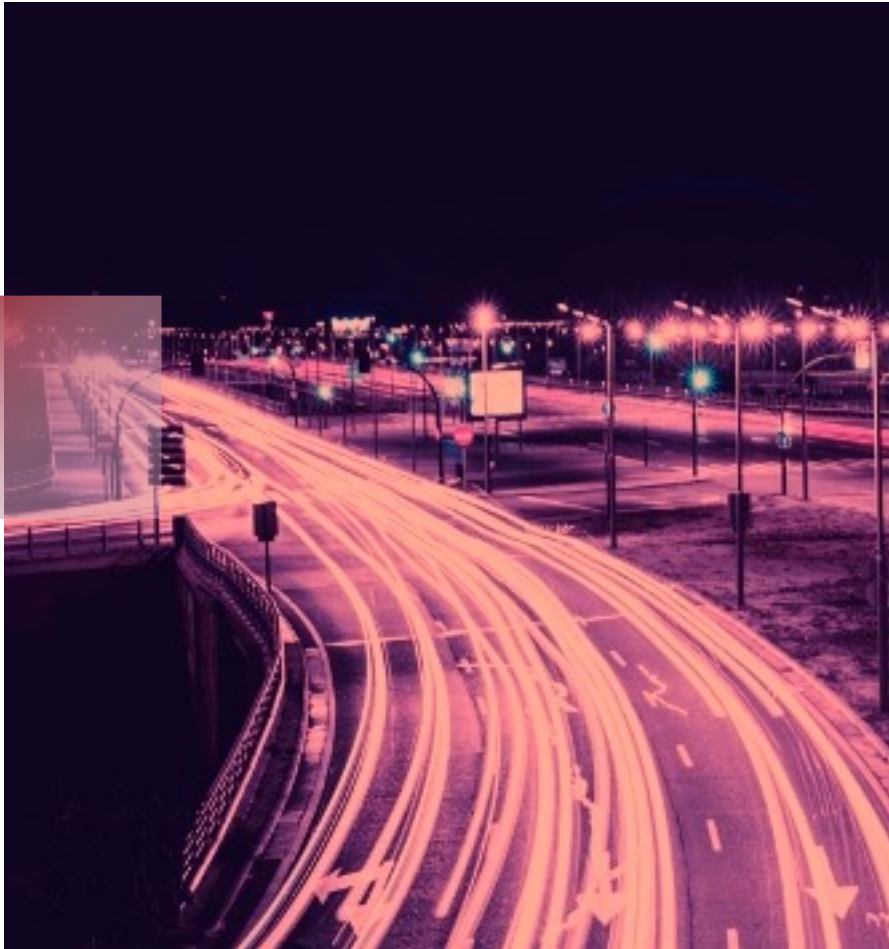


33,5 % der Daten sind aktuell nicht nutzbar  
Praxisbeispiel



# KUNDENDATEN ANALYSE MIT BUSINESS INTELLIGENCE

02



# KUNDENDATEN ANALYSE MIT BUSINESS INTELLIGENCE

Mit dem Marktführer der Business Intelligence Tools erhalten Sie eine interaktive Visualisierung und die komplette Transparenz über die Qualität Ihrer Daten.

## KUNDENDATENANALYSE

Wir schließen die Lücke zwischen Daten und Entscheidungen durch interaktive Visualisierung Ihrer Kundendaten mit Business Intelligence. Nutzen Sie unsere Datenanalyse, um aus Informationen Wissen zu schaffen.

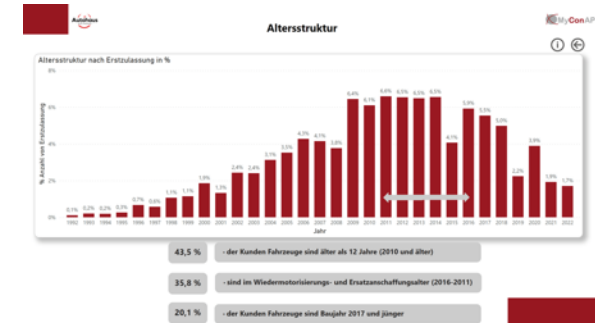
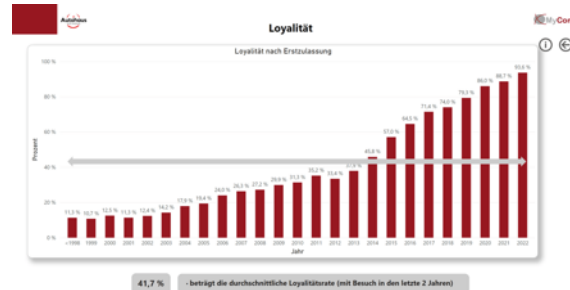
### Folgende Kriterien werden analysiert:

- Analyse der Datenstruktur nach Kaufwahrscheinlichkeiten
- Betrachtung des Kundenstammes nach Kundenwertsegmenten
- Präzise Übersicht Ihrer Füllgrade
- Loyalität letzter Werkstattbesuch nach Erstzulassung
- Auswertung der Kommunikationskanäle und der Datenschutzkriterien
- Überprüfung der Verkäuferzuordnung Ihrer Kunden
- Altersstruktur nach Erstzulassung
- Heatmap Ihrer Kunden mit zeitlichem Kontext zu Erstzulassung sowie letztem Besuch
- Berechnung Prognose der aktuellen Laufleistung
- Analyse der Werkstatt-Umsätze nach Marke, Ort und Verkäufer
- Kundenverteilung nach PLZ
- Anzahl Fahrzeuge pro Kunde

# KUNDENDATENANALYSE

Spaltenbeziehung	Werte	Leer	Füllgrad
DMS Nr.	7388	0	100,00 %
Name	7388	0	100,00 %
Vorname	7117	271	96,33 %
Straße	7386	2	99,97 %
Ort	7388	0	100,00 %
Tel. 1	399	6989	5,40 %
Tel. 2	4822	2566	65,27 %
Tel. 3	181	7207	2,45 %
Tel. Gesamt	4908	2480	66,43 %
mit Tel. und Tel. Datenschutz	2188	5200	29,62 %
E-Mail	1789	5599	24,21 %
mit Mail und Mail Datenschutz	1428	5960	19,33 %
Ansprache nur per Post	1984	5404	26,85 %
mit Adresse und Post Datenschutz	1566	5822	21,20 %

Spaltenbeziehung	Werte	Leer	Füllgrad
Modell	7366	22	99,70 %
Marke	7388	0	100,00 %
letzter Besuch	6708	680	90,80 %
KM-Stand	6886	502	93,21 %
KM Prognose möglich	6010	1378	81,35 %
Kennzeichen	7263	125	98,31 %
Kein Datenschutz in allen Kanälen	6531	857	88,40 %
Geburtsjahr	2263	5125	30,63 %
Fahrgestellnummer	7383	5	99,93 %
Erstzulassung	7353	35	99,53 %
Datenschutz Tel. - ja	3192	4196	43,21 %
Datenschutz Post - ja	6531	857	88,40 %
Datenschutz Mail - ja	3189	4199	43,16 %

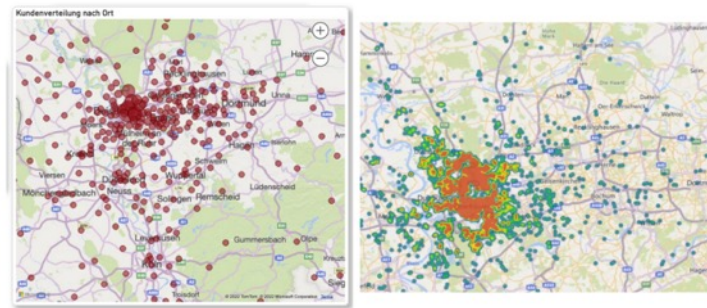


Klicken zum Vergrößern

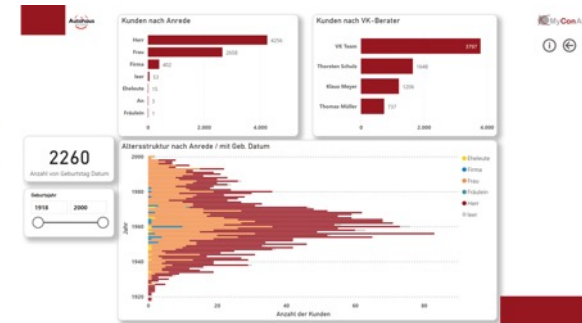
Nachdem wir die Fehler in Ihren Datensätzen bereinigt haben, startet die detaillierte Analyse Ihres Kundenstamms. Einen ersten präzisen Überblick erhalten Sie bei Betrachtung Ihrer Füllgrade. Hieraus lassen sich die ersten übergeordneten Handlungsempfehlungen ableiten.

Wir stellen Ihnen die Werkstattloyalität sowie die Altersstruktur nach Erstzulassung dar. Welche Baujahre sind in Verbindung mit der Werkstattloyalität für die gezielte Ansprache zu priorisieren? Haben Sie eine homogene Altersstruktur bei Ihren Bestandsfahrzeugen? Welche Ihrer Kunden befinden sich im Wiedermotorisierungsfenster?

# KUNDENDATENANALYSE



Klicken zum Vergrößern



Die Auswertung der Kommunikationskanäle in Verbindung mit den Datenschutzkriterien verdeutlichen Ihnen sehr transparent, welche Prozesse in der Kundenkommunikation angepasst werden müssen.

Wir zeigen Ihnen anhand von detaillierten Heatmaps die Ausdehnung Ihres Marktgebietes im zeitlichen Kontext zur Erstzulassung.

Wie sieht die Altersstruktur Ihrer Kunden aus? Haben Sie eine überalterte Klientel oder können Sie über Social Marketing Ihre junge Zielgruppe erreichen?

Erfahren Sie mehr über unserer detaillierten Datenanalysen auf [myconap.com](http://myconap.com)



# INDIVIDUELLE KUNDENWERT- SEGMENTE

03



# INDIVIDUELLE KUNDENWERT- SEGMENTE

Wir erstellen detaillierte  
Kundenwertsegmente und  
Kundencluster für Ihren kompletten  
Bestand nach Potenzial gestaffelt.  
Ihre Goldmine zur sofortigen  
Umsatzsteigerung!



## INDIVIDUELLE KUNDENWERTSEGMENTE

Für eine sofortige Umsetzung zur gezielten Kundenansprache definieren wir individuelle Kundenwertsegmente nach Loyalität, erstellen darauf aufbauend detaillierte Cluster für Ihrer sämtlichen Kunden nach Priorität und Kaufwahrscheinlichkeit.



### Kundenwertsegmente

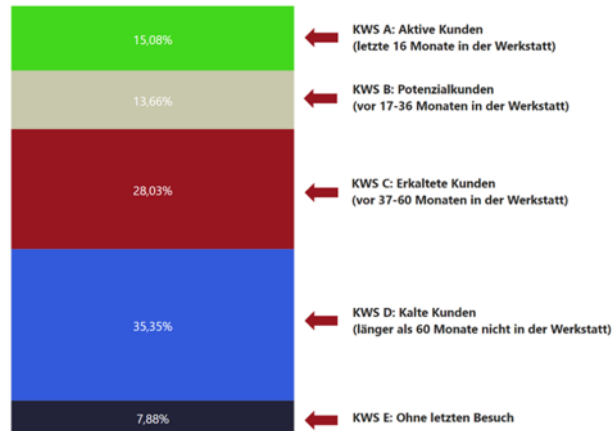


Kundenwertsegmente nach letztem Besuch

Kundenwertsegmente ● A ● B ● C ● D ● E

Umsatz nach Kundensegment

KWS	Umsatz Werkstatt	% von Umsatz Werkstatt
A	€ 315.865	€ 284
B	€ 277.802	€ 275
C	€ 614.628	€ 297
D	€ 734.167	€ 281
E	€ 0	€ 0
<b>Gesamt</b>	<b>€ 1.942.462</b>	<b>€ 263</b>



← KWS A: Aktive Kunden  
(letzte 16 Monate in der Werkstatt)

← KWS B: Potenzialkunden  
(vor 17-36 Monaten in der Werkstatt)

← KWS C: Erkalte Kunden  
(vor 37-60 Monaten in der Werkstatt)

← KWS D: Kalte Kunden  
(länger als 60 Monate nicht in der Werkstatt)

← KWS E: Ohne letzten Besuch

Dabei werden Ihre Bestandskunden gemessen an der jeweiligen Werkstattloyalität in fünf Wertsegmente unterteilt.

Sowohl die prozentuale Verteilung, als auch die Gesamtumsätze der einzelnen Segmente zeichnen ein detailliertes Bild über den Status Quo und die möglichen Potenziale in der Kundenansprache.

## INDIVIDUELLE KUNDENWERTSEGMENTE

Aufbauend auf die Kundenwertsegmente erstellen wir Cluster für eine sekundenschnelle Selektion nach relevanten Kunden- und Fahrzeugdaten. Hierbei werden kleine Zielgruppen nach den Kriterien Marke, Modell, Erstzulassung, Kundenwertsegment, Verkäufer, Standort, Laufleistung, Anspracheform sowie Datenschutz definiert.

**Kundencluster**

**Fabrikat**

- ABARTH
- Audi
- BMW
- Chevrolet
- Chrysler
- Citroën
- Dacia
- Daewoo
- Daihatsu
- Fiat
- Ford
- Honda
- Hyundai
- Isuzu
- Jaguar
- KIA
- Mazda
- Mercedes
- Mitsubishi
- Nissan

**Modell-kurz**

- ZAFIRA-A
- Zafira-
- Zafira
- YETI
- YARIS
- Yamaha
- XV
- X-TRAIL
- XG
- X
- Wind
- WAGON
- VW
- VT
- VOYAGER,GRAND
- VL
- VERSO
- Venga
- Veloster
- VECTRA
- V90
- TWINGO
- TUCSON,IX35,LM
- Tucson,ix
- Tucson,
- TUCSON
- TRANSPORTER
- TRANSIT,TOURNEO
- TRANSIT
- TRAJET

**Kundenwertsegment**

- A
- B
- C
- D
- E

**7388**

**Anzahl von Kunden**

10.000  
1.000  
100  
10  
1

7388

**Email ja**

- ja
- nein

**min. 1 Tel.**

- ja
- nein

**ds-email**

- ja
- nein

**ds-tel**

- ja
- nein

**Vk-berater**

- Klaus Meyer
- Thomas Müller
- Thorsten Schulz
- VK Team

**Erstzulassung**

1950 2022

**Fabrikat**

Fabrikat	Anzahl von Kunden-Nr.
ABARTH	1
500C	1
Audi	15
8D,AUDI	1
8G,AUDI	1
A3	2
A4	1
A5	1
A6	1
AUDI	7
--	--
<b>Gesamt</b>	<b>7367</b>

**Prognose Gesamt km bis h..**

0 18061983

Die Kriterien der Cluster können auch nach Ihren individuellen Wünschen angepasst werden. Sie erhalten somit Ihre GOLDMINE!

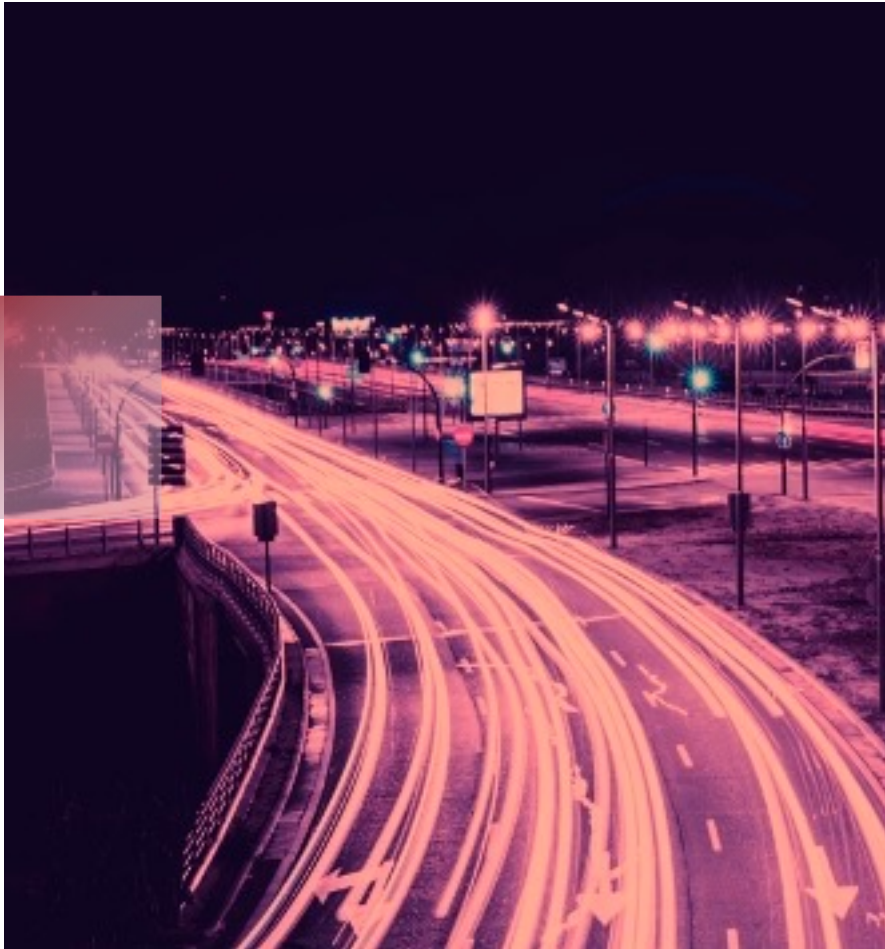
Sämtliche Kunden aus Ihrem Bestand werden für erfolgreiche Kampagnen nach Kaufwahrscheinlichkeiten klar priorisiert.

Das enorme Potenzial in Ihren Daten, durch uns optimal kanalisiert, verhilft Ihnen zu einem erheblichen Wettbewerbsvorteil.



# HANDLUNGS- EMPFEHLUNGEN

04



# HANDLUNGS- EMPFEHLUNGEN

Implementierung zielgenauer  
Kundenkontakt-Aktivitäten mit  
hohem Kaufpotenzial. Monitoring  
der einzelnen Kampagnen durch  
präzises Reporting.

## HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN & KAMPAGNEN

Nachdem sämtliche Kundencluster definiert worden sind, erstellen wir für Sie die einzelnen Kampagnen zur gezielten Ansprache Ihrer Bestandskunden. Diese sind nach Kaufwahrscheinlichkeiten priorisiert, direkte Erfolge in der Ansprache werden somit schnell möglich.

Gleichzeitig definieren wir Kampagnen für die Serviceansprache, wie beispielsweise für Zahnriemen oder Bremsen. Aufgrund der prognostizierten aktuellen Laufleistung erzielen wir eine sehr hohe Trefferwahrscheinlichkeit.



Klicken zum Vergrößern

Sie erhalten von uns klare Handlungsempfehlungen für jede einzelne Kampagne, um diese präzise und effizient umzusetzen.

Die einzelnen Kampagnen werden in Ihr CRM importiert, Sie bleiben somit bei Ihrem bewährten Tool und steigern sukzessive die Datenkompetenz und -kultur in Ihrem Hause.

# HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN & KAMPAGNEN

Für den seltenen Fall, dass die Kampagnen nicht importiert werden können, steht Ihnen optional auch ein Reporting Tool zur Verfügung. Die Bearbeitung und das Monitoring der Ergebnisse sind somit gewährleistet. Eine permanente Leistungskontrolle des Bearbeitungsstatus der Kampagnen verhilft Ihnen zu einer deutlich gesteigerten Vertriebspower.



Sämtliche Kunden ohne VK Zuordnung, welche nicht per Telefon sondern per Mail kontaktiert werden können, wurden nach Marke, Erstzulassung sowie Werkstattloyalität zu Kampagnen definiert.

### Keine VK Zuordnung

Marke	Erstzulassung	Segment	Angrache	Anzahl
Eigenmarke	2011-2016	Alle	Mail	215
Eigenmarke	2017-2022	Segment B-E	Mail	203
Eigenmarke	2017-2022	Segment A	Mail	22
Eigenmarke	2010 und älter	Alle	Mail	22
Fremdfabrikate	2010 und älter	Alle	Mail	22
Fremdfabrikate	2011-2022	Alle	Mail	10



Sämtliche Kunden ohne VK Zuordnung, welche nicht per Telefon und Mail sondern ausschließlich per Post kontaktiert werden können, wurden nach Marke, Erstzulassung sowie Werkstattloyalität zu Kampagnen definiert.

### Keine VK Zuordnung

Marke	Erstzulassung	Segment	Angrache	Anzahl
Eigenmarke	2011-2016	Alle	Post	477
Eigenmarke	2017-2022	Segment B-E	Post	80
Eigenmarke	2017-2022	Segment A	Post	208
Eigenmarke	2010 und älter	Alle	Post	834
Fremdfabrikate	2010 und älter	Alle	Post	330
Fremdfabrikate	2011-2022	Alle	Post	52



Klicken zum Vergrößern



# COACHING & TRAINING

05




# COACHING & TRAINING

Wir lassen Sie nicht alleine. Gezieltes Coaching und Training zur Leistungssteigerung Ihrer Mitarbeiter in den Bereichen Sales, After Sales und E-Mobilität.



## COACHING & TRAINING

Die Leistung und Motivation Ihrer Mitarbeiter wird durch uns gesteigert, indem wir auf die persönlichen Stärken und Optimierungspotenziale jedes Einzelnen individuell eingehen.  
In enger Abstimmung mit Ihnen ermitteln wir den spezifischen Coachingbedarf, die Inhalte sowie die Ziele und den Zeitrahmen.

Händler Evaluierung				
Fragenbereich	Fragen	Antwort	Verteilung	Empfehlung
Verkäufersteuerung	Ist am Standort / in AH eine aktive Verkäufersteuerung installiert?	yes		<b>Coaching 'Verkäufersteuerung' ist zu empfehlen</b>
	Findet eine Verkäuferbesprechung wöchentlich statt?	yes		
	Werden Ziele und Qualitätsstandards entsprechend formuliert?	yes		
	Gibt es Zielvereinbarungen für Auftragsgänge?	yes		
	Gibt es Zielvereinbarungen für Leasing/Finanzierung?	yes		
	Gibt es Zielvereinbarungen für Versicherungen?	no		
	Wird regelmäßig die Verkaufsbilanz analysiert? (Qualität und Quantität der Geschäfte)	no		
	Wird regelmäßig das Marktpotenzial und die Ausschöpfung analysiert?	no		
	Werden regelmäßig die Pump-In/Pump-Out Stöme analysiert?	no		
	Gibt es CSI Auswertungen? (Kundenzufriedenheit)	no		
	Wenn ja, werden diese regelmäßig analysiert und entsprechende Maßnahmen festgelegt?	no		
	Werden die Verkäufer auch regelmäßig hinsichtlich der Eigenschaften Kompetenz, Aufwies, Loyalität (Marke und Haus) und Identifikation analysiert?	yes		
	Werden Regelungen der Aufgaben/Verantwortung und Kompetenzen vorgenommen?	yes		

Im Verlauf des Prozesses messen wir unmittelbar die Veränderungen der Performance und tragen dazu bei, dass die Ergebnissituation Ihres Unternehmens kontinuierlich gesteigert wird.

Wir decken ungenutzte Potenziale auf, binden Ihre Mitarbeiter transparent in den Veränderungsprozess ein und fördern somit die individuellen Entwicklungsmöglichkeiten.

## COACHING & TRAINING

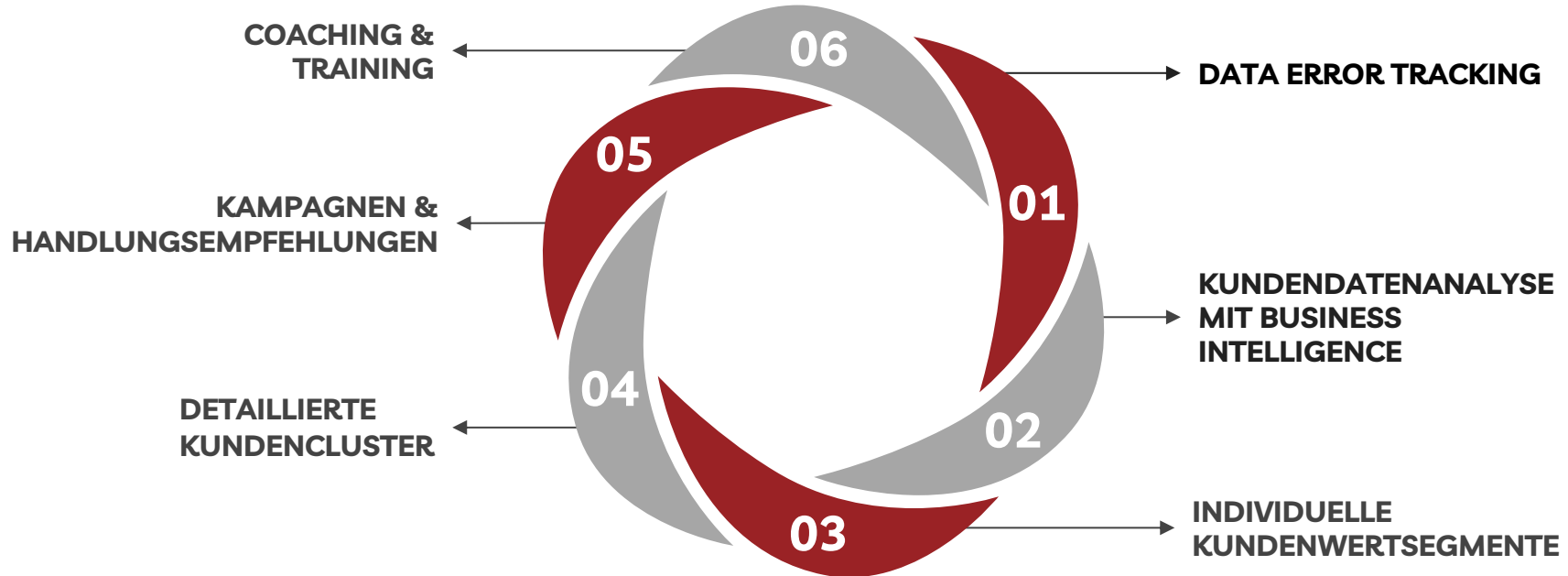
Ihr Team ist die Basis für Ihren Markterfolg. Aus diesem Grund ist ein permanentes Training unerlässlich. Wir entwickeln auf der Basis Ihrer individuellen Bedürfnisse das ideale Trainingskonzept – selbstverständlich orientieren wir uns dabei an Ihrer Unternehmens- und Markenphilosophie.

Unsere Trainer sind ausgesuchte Experten in ihrem Fachgebiet und bieten Ihnen einen enormen Wissensvorsprung aus der Praxis für eine nachhaltige Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter.

In den Bereichen Vertriebstraining, Rückgewinnung bereits illoyaler Kunden, E-Mobilität, Prozessoptimierung, Steigerung Ihrer Marketingeffizienz, Telefontraining und erfolgreiche Kundenbindung für Sales und After Sales helfen wir Ihnen nachhaltig.

TAGESBERICHT				
Händler	AH Mustermann	Coach	A.Beliczynski	Termin am 22.11.22
Standort	Musterstadt	Teilnehmer	A.Müller - GF, F.Maier - VL, P.Schulze - SL, J.Frei - ML	
STATUS-QUO				
	<b>Datenanalyse</b> Data Error Tracking, Kundenwertsegmente, Handlungsempfehlungen	<b>BKM / Leadmanagement</b> BKM Kampagnen, Reporting, Telefoncoaching	<b>Digitale Maßnahmen</b> Social Marketing, Börsen, Website, Google MyBusiness	<b>Coaching &amp; Beratung</b> Prozesse im Autohaus, Vertriebsentwicklung, Führungskräftecoaching
Welche Maßnahmen wurden seit dem letzten Termin im Autohaus umgesetzt?				
Welche Blockaden gibt es, die den Projektfortschritt limitieren (mögliche Lösungswege)?				
Wessen Einbindung ist für den weiteren Projektfortschritt erforderlich?				
Status				
TERMINDOKUMENTATION UND MASSNAHMENPLAN				
	Beschreibung der Aktivitäten / Geplante Maßnahmen	Keywords	Verantwortlichkeit	Fertigstellungs-termin
Datenanalyse				

## UNSER LEISTUNGSPROFIL





# Ihre Vorteile

---

## Ihre Vorteile

---

- ❖ Mehr Umsatz und Ertrag mit dem bestehenden Kundenstamm
- ❖ Sofortige Umsetzung der gezielten Kundenansprache
- ❖ Nachhaltiger Wettbewerbsvorteil dank innovativer Analyseverfahren
- ❖ Keine neue und zusätzliche Software
- ❖ Schneller Return-on-Investment der Kosten
- ❖ Gemeinsam zum Erfolg durch schnelle und umfassende Änderung in der Datenkultur
- ❖ Aktivierung und Rückgewinnung von bereits an den Wettbewerb verlorene Kunden
- ❖ Keine weiteren Kosten für Schnittstellen und Schulungen
- ❖ Prozessoptimierung und Steigerung Ihrer Marketingeffizienz
- ❖ Maximierung der Kundenbindung und Steigerung der Kundenzufriedenheit



# Unser Prozessablauf

## Unser Prozessablauf

### 1 Beratungsgespräch & Buy-in

- ❖ Kennenlernen via Telefon oder Teams - detaillierte Leistungsvorstellung
- ❖ Analyse Ihrer individuellen Händlersituation
- ❖ Übersendung Projektdokumente - Auftragsvereinbarung, Datenschutzerklärung, Leitfaden und Nomenklatur Datenupload

### 3 Data Error Tracking

- ❖ Detaillierte Auswertung Ihrer fehlerhaften Kunden- und Fahrzeugdaten mit KI
- ❖ Analyse der verantwortlichen Fehlerquellen
- ❖ Übermittlung der bereinigten Daten zur direkten Nutzung

### 2 Datenupload auf Sicherheits-Server

- ❖ Upload Ihrer Kundendaten auf einen deutschen, klimaneutralen Sicherheits-Server
- ❖ TÜV Nord-Zertifizierung nach ISO 27001 - Ihre Daten werden DSGVO-konform gespeichert
- ❖ Sichere Datenübertragung dank SSL 256 - AES 128 verschlüsselte Datenspeicherung

### 4 Kundendatenanalyse mit Business Intelligence

- ❖ Detaillierte Analyse Ihres Kundenstamms - Berechnung Prognose der aktuellen Laufleistung
- ❖ Interaktive Visualisierung und komplette Transparenz über die Qualität Ihrer Daten
- ❖ Auswertung Ihrer Kommunikationskanäle - Ausdehnung Ihres Marktgebietes anhand von Heatmaps

## Unser Prozessablauf

### 5 Kundenwertsegmente & Cluster

- ❖ Erstellung Ihrer individuellen Kundenwertsegmente
- ❖ Cluster für eine sekundenschnelle Selektion nach relevanten Kunden- und Fahrzeugdaten
- ❖ Ihre GOLDMINE für einen signifikanten Wettbewerbsvorteil

### 7 Präsentationsmeeting vor Ort

- ❖ Detaillierte Ergebnis-Besprechung Ihrer Datenanalyse im Business Intelligence Tool
- ❖ Auf Wunsch Anpassung der Cluster und Kampagnen nach Ihren individuellen Vorstellungen
- ❖ Übergabe Data Error Tracking Ergebnisse sowie Kunden-Kampagnen - optional Reporting Tool

### 6 Handlungsempfehlungen & Kampagnen

- ❖ Erstellung von Kunden-Kampagnen priorisiert nach Kaufwahrscheinlichkeiten
- ❖ Dezidierte Handlungsempfehlungen für jede Kampagne zur effizienten Umsetzung
- ❖ Unterstützung bei Systemintegration - optional eigenes Reporting Tool

### 8 Coaching & Training - individuell buchbar

- ❖ Entwicklung von individuellen Coaching- und Trainingskonzepten, passend zu Ihren Bedürfnissen
- ❖ Nachhaltige Qualifizierung und Förderung der individuellen Entwicklungsmöglichkeiten Ihrer Mitarbeiter
- ❖ Permanente und transparente Erfolgsmessung des Coaching-Prozesses - unmittelbare Veränderungen der Performance



The background image shows a person's hands typing on a laptop keyboard. The scene is overlaid with a semi-transparent purple and orange gradient. Various data visualization icons are scattered around: two bar charts in the top left, two bar charts in the top right, a network diagram with hexagons in the middle right, a line graph with a y-axis labeled Q1, Q2, Q3, Q4 in the bottom right, and a grid with colored squares in the bottom left. The text 'Ihre nächsten Schritte' is centered in white on a dark purple rectangular background.

# Ihre nächsten Schritte

---

## Ihre nächsten Schritte

---

- ❖ Erfahren Sie auf [MyConAP.com](https://www.MyConAP.com) ausführliche Informationen darüber, wie wir ungenutzte Umsatzpotenziale in Ihrem Unternehmen aufdecken können.
- ❖ Berechnen Sie mit unserem [Erfolgsrechner](#) in sekundenschnelle Ihren zusätzlichen Gesamtertrag.
- ❖ Kontaktieren Sie uns über unser [Kontaktformular](#), per [Mail](#) oder telefonisch unter  
+49 (0) 23 02 – 178 28 45 oder  
+49 (0) 172 – 285 87 13

# VIELEN DANK

Kontaktieren Sie uns jetzt!  
Wir freuen uns auf Ihre Anfragen.

[info@myconap.com](mailto:info@myconap.com)

+49 (0) 23 02 – 178 28 45

+49 (0) 172 – 285 87 13

[MyConAP.com](http://MyConAP.com)

