

ECKENFELDER

GEMEINSAM GEHEN!

Wir sind FSC® zertifiziert!



Das Zeichen für
verantwortungsvolle
Waldwirtschaft

Wenn du schnell gehen willst, geh' allein.
Aber wenn du weit gehen willst, geh' mit anderen zusammen.

Afrikanisches Sprichwort



Gemeinsam gehen!

Warum? Wohin? Und mit wem?

Gemeinsam gehen bedeutet: Klarheit, Vertrauen – wissen, worauf man sich einlässt.

KLARHEIT:

Wir alle lieben Sicherheit. Wir wollen verstehen.

Wir lassen uns dann gerne auf jemanden ein, wenn wir ihn einschätzen können.

VERTRAUEN:

Vertrauen muss man sich erarbeiten, gegenseitig.

Vertrauen fordert Kommunikation, Offenheit und Mut.

WISSEN, WORAUF MAN SICH EINLÄSST:

Wer möchte schon die Katze im Sack kaufen.

Wissen, wie der andere tickt – Erwartungen präzise formulieren und Prozesse und Abläufe erkennen und verstehen.

Auf den nachfolgenden Seiten zeigen wir Ihnen unsere Idee von „gemeinsam gehen“. Die Idee einer ehrlichen und offenen Zusammenarbeit, die die Erwartungen und Wünsche Ihres Kunden in den Fokus stellt und uns gemeinsam ein verbindliches, nachvollziehbares und verlässliches Arbeiten sichert.

Wir denken, das geht nur gemeinsam. Als Team. Ein Team, in dem Sie und wir uns wohlfühlen und uns vertrauen können. Lassen Sie uns Ihren Kunden begeistern.

In dieser Broschüre reden wir über uns – es geht um Planung und Zuverlässigkeit: weshalb wir unsere Liefertermine halten. Es geht um die Art und Weise, wie wir mit Ihnen umgehen, wie wir kommunizieren – unser Selbstverständnis. Und, es geht um eine neue intensive Unterstützung Ihrer Verkaufsaktivitäten – eben Hand in Hand: und da steht nicht nur die NEUE ECKENFELDER App im Fokus.

Wann erzählen Sie uns von sich?

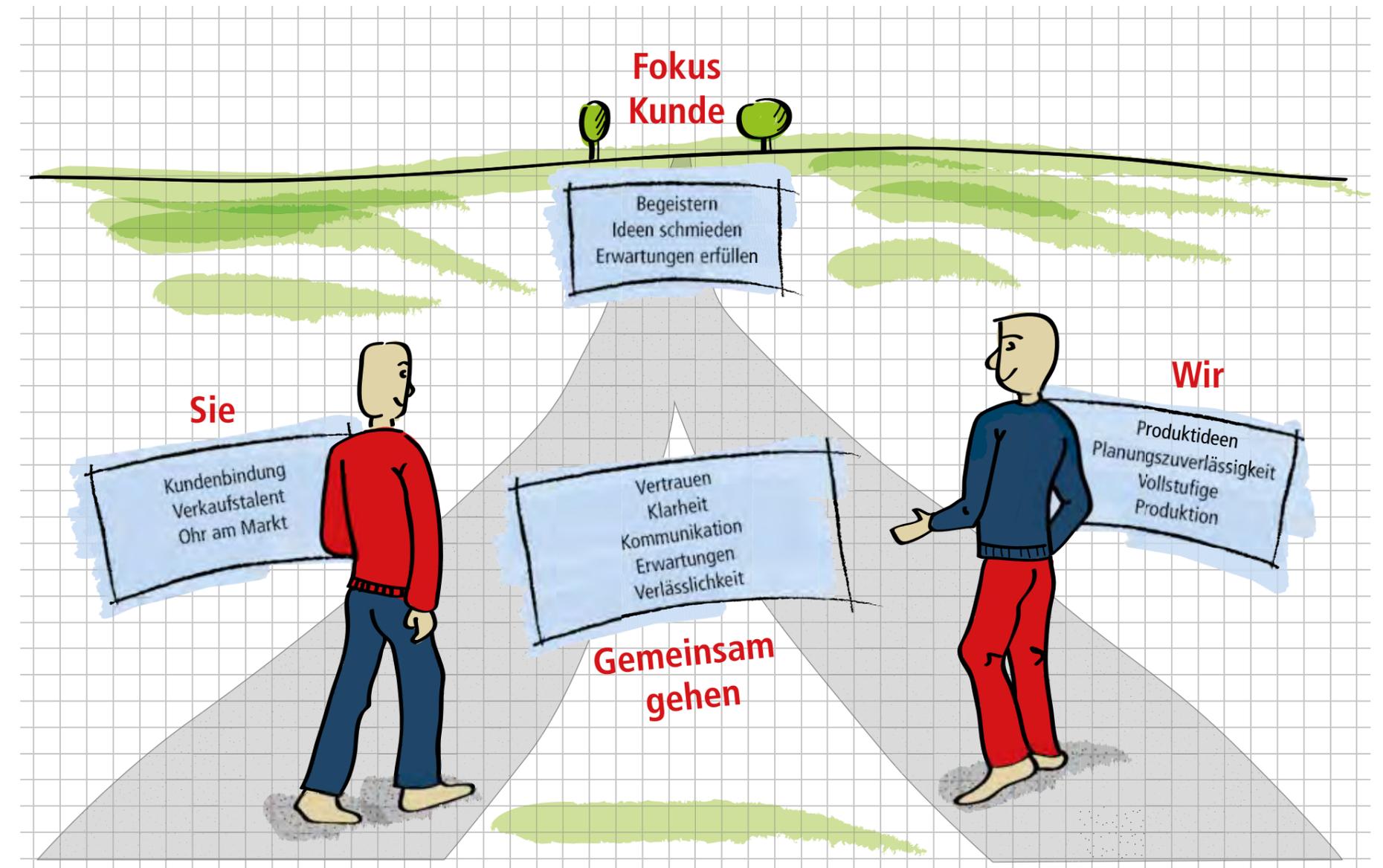
Machen Sie es gut.

Ihr



Christof Eckenfelder

Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Kunden begeistern!



Planung stiftet Verlässlichkeit.

**DAS KOMMT NICHT VON ALLEINE.
DAFÜR MÜSSEN WIR GEMEINSAM ETWAS TUN!**

Kunde

Wie lange brauchen Sie,
um die Kalender zu liefern?

Verbindlich 6 Wochen.

Kunde

Das muss schneller gehen! 🙄

Das kläre ich.

GEMEINSAM:

Wir reden miteinander. Klären die neuralgischen Faktoren.
Und legen die Bedingungen fest.

WIR:

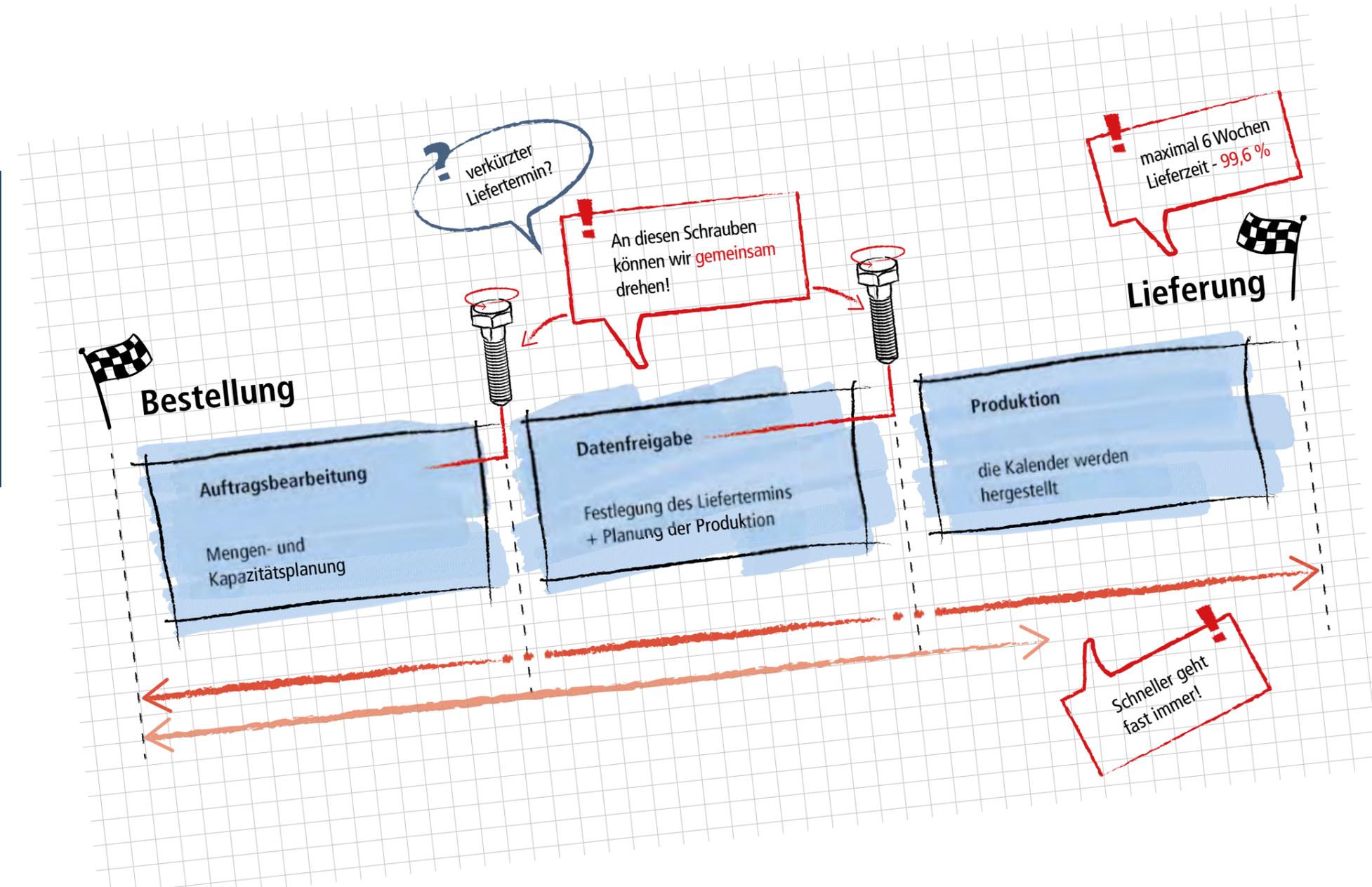
Besprechen, prüfen und planen intern. Dann können wir
Ihnen guten Gewissens einen NEUEN verbindlichen Liefer-
termin nennen. Übrigens – naja, dann machen wir den
Termin, wird schon klappen, gibt es bei uns nicht. Das hat
etwas mit Verlässlichkeit, Vertrauen, Respekt und eben mit
„gemeinsam gehen“ zu tun.

99,6 % Lieferzuverlässigkeit

DIE NEURALGISCHEN FAKTOREN (STELLSCHRAUBEN FÜR EINE VERKÜRZTE LIEFERZEIT)

1. **AUFTRAGSERTEILUNG:** Der Startschuss. Wir können die Mengen für die Produktion der Halbfabrikate einplanen.
2. **DRUCKREIFE DATEN:** Das A&O. Der Werbeeindruck bedeutet für jeden Auftrag eine individuelle Produktion. Erst ab dem Zeitpunkt, an dem druckreife Daten vorliegen, können wir die Produktion des Werbeindrucks planen. Und dann ist da noch die Korrekturfreigabe.
3. **KORREKTURFREIGABE:** Jetzt, nach erteilter Freigabe können wir verbindlich und sicher planen und Sie erhalten einen verbindlichen Liefertermin.

So funktioniert das mit dem Liefertermin.



Voneinander wissen, miteinander reden – Erwartungen erkennen!

Eine gedruckte Broschüre ist toll, aber halt nicht interaktiv.
Wir können Ihnen hier von uns erzählen.

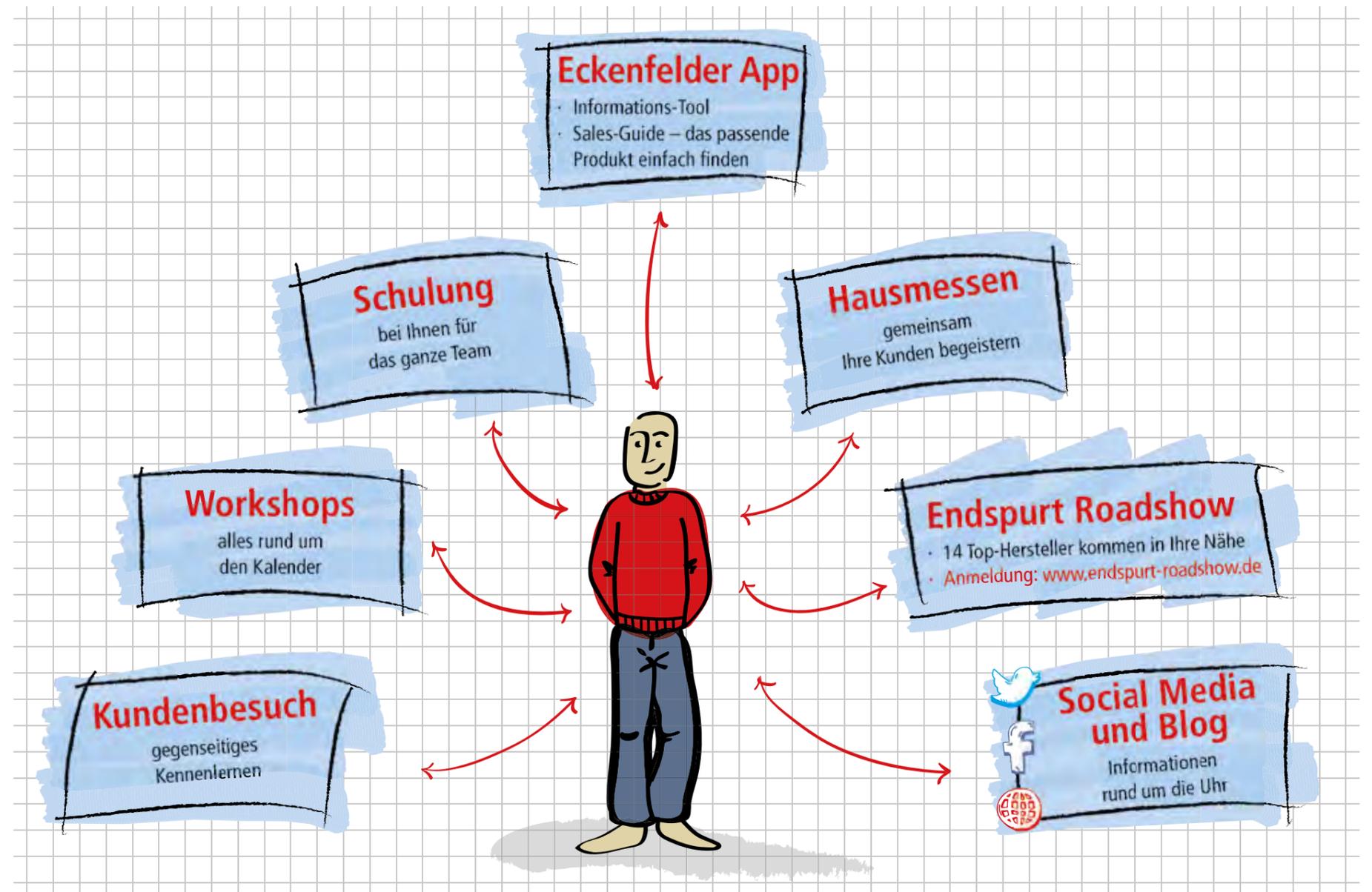
Sie kommen leider nicht zu Wort.

Aber gerade das ist uns sehr wichtig – gemeinsam Erfahrungen austauschen, Ihre Erwartungen erkennen.

FAZIT: Lassen Sie uns treffen, uns unterhalten, Fragen stellen, diskutieren, fachsimpeln, uns kennenlernen – gemeinsame Pläne schmieden und neue, interessante Wege hin zu Ihren Kunden finden. Wählen Sie, welchen Schritt Sie als nächstes mit uns machen wollen. Auf der kommenden Seite stellen wir Ihnen einige Möglichkeiten vor, wie der Beginn eines gemeinsamen Weges aussehen kann.

Womit wollen Sie beginnen?

Begegnungen



Gemeinsam verkaufen

ver|kau|fen; (umgangssprachlich) dafür sorgen, dass jemand/etwas bei jemandem auf das gewünschte Interesse stößt, den gewünschten Anklang, Beifall findet.

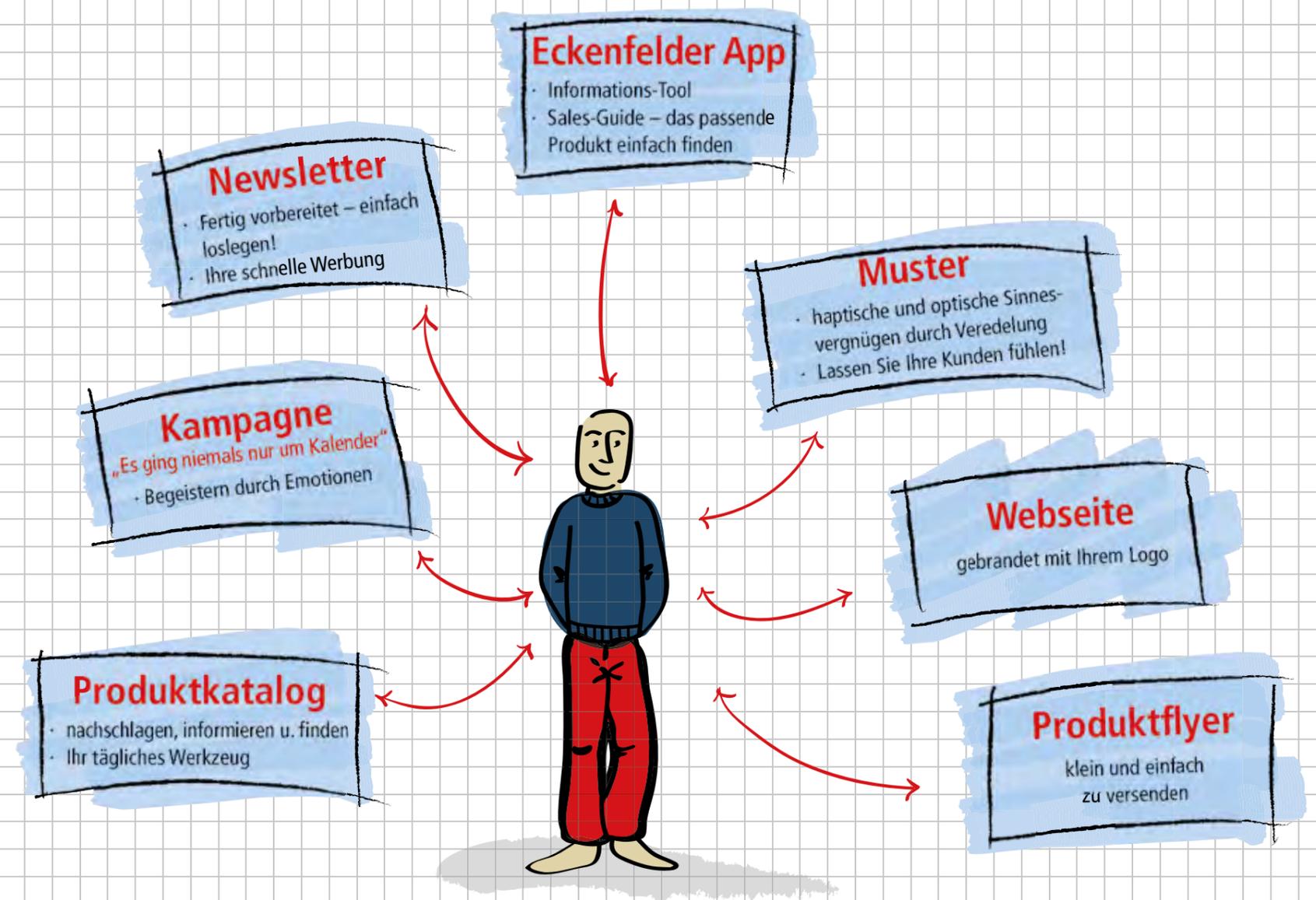
Das heißt begeistert präsentieren, Emotionen wecken, fühlen und überzeugen.

Eben nicht Papier mit Zahlen verkaufen, sondern das, was Kalender bei den Nutzern erzeugen: Emotionen & Leidenschaft, Beständigkeit & Verlässlichkeit, Struktur & Sicherheit, Faszination & Begeisterung, Lebensqualität & Inspiration.

UNSERE HIGHLIGHTS FÜR DEN ERFOLGREICHEN GEMEINSAMEN VERKAUF:

- Spannend veredelte Muster für Ihre Kunden – ein haptisches und optisches Erlebnis.
- Themenbezogene Newsletter, fertig vorbereitet – der schnelle und einfache Weg zu Ihren Kunden.
- Die Eckenfelder App: geführte Produktsuche und Informationsquelle – so sind Sie immer einen Schritt schneller, ganz einfach.
- Kampagne: „Es ging niemals nur um Kalender“ – so erkennt Ihr Kunde den echten Wert des Kalenders. Für sich und seine Kunden.

Sie haben die Wahl!



Miteinander reden



CHRISTOF ECKENFELDER
Geschäftsführender Gesellschafter

Tel. 036920 841-43
c.eckenfelder@eckenfelder.de



DANIEL ECKENFELDER
Geschäftsführender Gesellschafter

Tel. 036920 841-42
d.eckenfelder@eckenfelder.de



PETRA RAUCH
Kundenbetreuung

Tel. 036920 841-45
p.rauch@eckenfelder.de



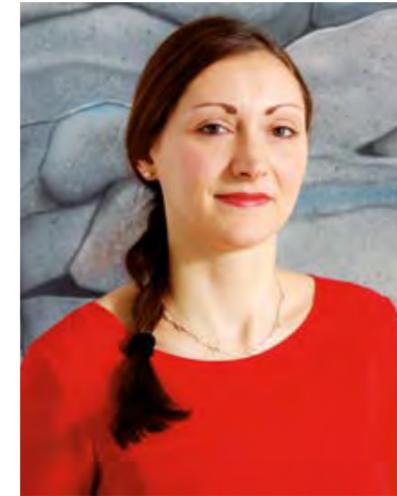
UTE EICHEL
Kundenbetreuung

Tel. 036920 841-37
u.eichel@eckenfelder.de



CARINA MANLIG
Marketing/Verkauf

Tel. 036920 841-50
c.manlig@eckenfelder.de



BETTINA BIENERT
Verkauf/Marketing

Tel. 036920 841-49
b.bienert@eckenfelder.de



CLAUDIA HERRMANN
Technische Sachbearbeitung

Tel. 036920 841-47
c.herrmann@eckenfelder.de



STEFFI HEROLD
Versand

Tel. 036920 841-62
s.herold@eckenfelder.de

START WITH WHY. (Simon Sinek)



Eckenfelder GmbH & Co.KG

Am Röderweg 1
99820 Hörselberg-Hainich OT Wenigenlupnitz
Telefon: 03 69 20/8410 · Fax: 03 69 20/8 4125
e-mail: verkauf@eckenfelder.de
www.eckenfelder.de

