Zu wenig Kunden?

Vielleicht liegt es gar nicht am Marketing oder Vertrieb.

Andere Agentur beauftragt.

Doch die erhofften Neukunden bleiben aus.

Mehr Geld in Anzeigen investiert.

Aber die Anfragen nehmen nicht zu.

Den Vertrieb stärker unter Druck gesetzt.

Doch die Abschlussquoten sinken.

Viel ausprobiert, Berater geholt,
viel Geld verbrannt.

Und trotzdem hat es nichts
gebracht.



ATW-Engpass-Consulting

Was, wenn Sie die ganze Zeit an der falschen Stelle Gas geben?

Vielleicht liegt die wahre Ursache gar nicht im Marketing oder Vertrieb, sondern ganz woanders im Unternehmen.

Strategische Problemlösung mit ATW-Engpass-Consulting

Erst die wahre Ursache erkennen.
Dann gezielt verändern.

bettina gawron
ANALYSE | TRANSFORMATION | WACHSTUM

ATW-Engpass-Consulting

Schritt 1
ATW-Engpassanalyse

In 3 bis 7 Tagen unsichtbare Engpässe erkennen, die Ihren Unternehmens-erfolg blockieren

bettina gawron

ATW-Engpass-Consulting

Schritt 2
ATW-Neuausrichtung

Tragfähige Lösungen gemeinsam definieren,
die richtigen Entscheidungen treffen und
umsetzen.

Wie lange wollen Sie noch an der falschen Stelle Gas geben?

Strategiegespräch vereinbaren

bettina gawron
ANALYSE | TRANSFORMATION | WACHSTUM

ATW-Engpass-Consulting