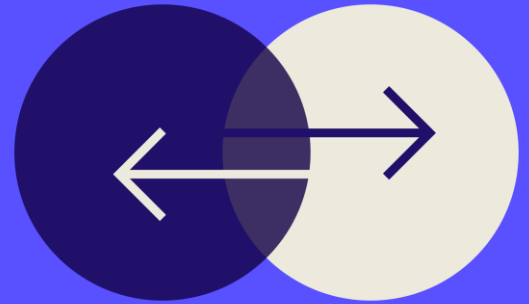




Willkommen in der „Create and Close“ Ära im B2B-Vertrieb

Dies ist die Ära
des Erstellens
und Abschließens





Pipeline zu erstellen und abzuschließen ist schwierig



¹Forrester, *Use Science to Improve Sales Team Productivity and Build a "Seller-Friendly" Culture* – 2020.

²The Alexander Group *2022 Sales Compensation Trends Survey – Executive Summary* – 2022.

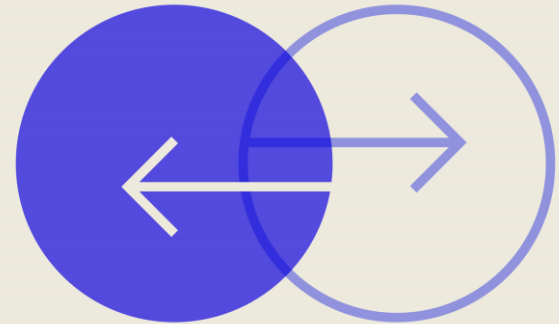
³Forrester, *B2B Sales Leaders Usher in A New Era of Sales* – 2021.



Neue Realitäten für Vertriebsteams

- ⬇️ Inbound Pipeline wird weniger
- ⬇️ Marketingbudgets sind unter Druck
- ⬇️ Vertriebskapazität geht zurück
- ↗️ Investoren erwarten profitables Wachstum

Steigerung der
Vertriebs-Produktivität

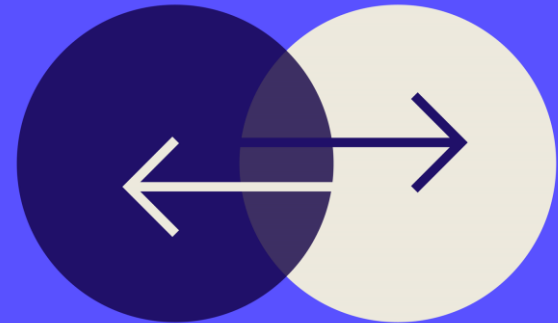




Vertriebsteams von heute müssen

- Deal-Geschwindigkeit erhöhen
- Abschlussquote steigern
- Mehr Umsatz pro Vertriebler erzielen
- Ihr Vertriebsteam digitalisieren
- Umsatz pro Kunde steigern
- Umsatz mit Genauigkeit prognostizieren

Die Vertriebs-Produktivität steigern





Heben Sie die Hand: Worauf konzentrieren Sie sich im Moment am meisten?

1

Mehr Umsatz generieren.
Schneller.

2

Quota Attainment erhöhen über die Top 20 % hinaus.

3

Den Vertrieb digitalisieren.

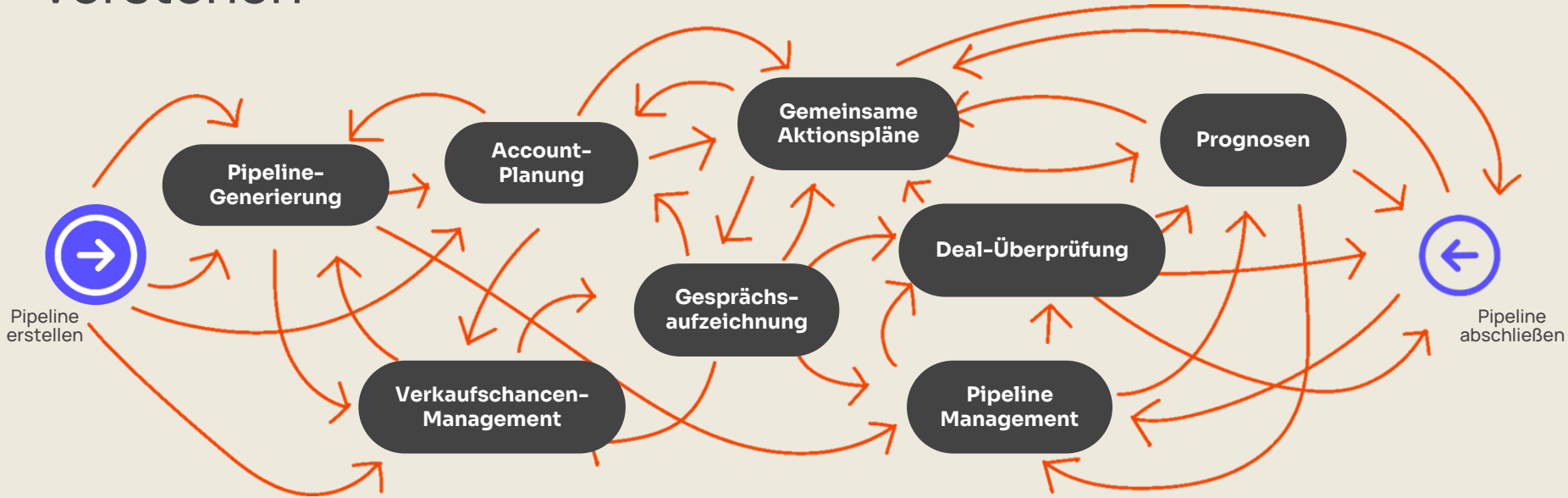
4

Cross-Selling/ Upselling mit Bestandskunden.

5

Die Prognosegenauigkeit erhöhen.

Silo-Lösungen machen es unmöglich, das „Warum“ zu verstehen



Konsequenzen:

Unmöglich zu verwalten

Schwache Produktivität der Vertriebsmitarbeiter

Begrenzte Einblicke und Vorhersagbarkeit

Ineffiziente Vertriebs-Arbeitsabläufe

Schwer zu skalieren

Höhere Kosten



Es geht auch
anders ...

01



Vertrieb muss die Kontrolle über ihre eigene Pipeline-Abdeckung übernehmen.



Der Vertrieb muss die Kontrolle über ihre eigene Pipeline-Abdeckung übernehmen.



Kontrollieren Sie, was Sie kontrollieren können

Stärken Sie die Mentalität, um sicherzustellen, dass Sie genügend Gespräche führen, Deals im Spiel sind und Pipeline haben, um Ihr Ziel zu erreichen.



Befähigen Sie den Vertrieb mit weniger Aufwand mehr Pipeline aufzubauen

Vertrieb muss selbst schnell genug Verkaufschancen finden, um die Lücke zu schließen, damit sie die Ziele erreichen..



Zählen Sie nur Qualitätspipeline.

Holen Sie sich einen Champion und verkaufen Sie an die richtigen Ansprechpartnern in den richtigen Kunden..

02



Steigern Sie Pipeline-
Konversionsraten mit neuen
Strategien.



Steigern Sie die Pipeline-Konversionsraten in großem Umfang mit den richtigen Strategien.



Integrieren Sie KI in Ihre Meetings zur Untersuchung des Verkaufschancen

Verlassen Sie sich nicht auf das Bauchgefühl Ihres Mitarbeiters. Nutzen Sie echte KI.



Befähigen Sie jeden Vertriebler in Echtzeit


Geben Sie Ihren Vertriebler live während des Meetings zeitnahe, genaue Antworten.



Stellen Sie einen gemeinsamen Aktionsplan auf

Planen Sie Meilensteine, die für Interessenten am wichtigsten sind, damit alle abgestimmt sind und jede Verkaufschance auf Kurs bleibt.

03

Nutzen Sie Tools, Taktiken
 und Teamkultur, um das
Vertrauen in Ihre Prognose zu
erhöhen.



Nutzen Sie Tools, Taktiken und Teamkultur, um das Vertrauen in Ihre Prognose zu erhöhen.



Fordern Sie Verantwortung ein

Vorhersehbarkeit/ Budgets sind der Grund dafür, warum sie einstellen und coachen.



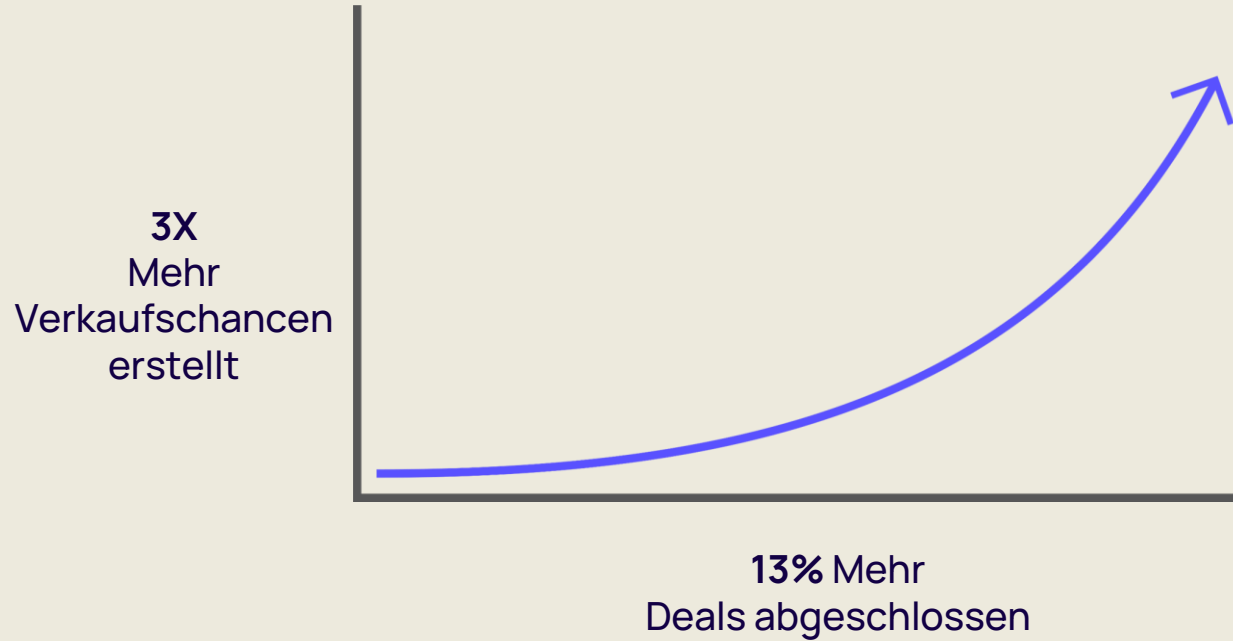
Konzentrieren Sie sich auf den Zustand der Pipeline außerhalb des Quartals

Sie müssen in der Lage sein, Ihren Deckungsbedarf für den aktuellen und für künftige Zeiträume basierend auf der historischen Performance zu identifizieren.



Verbessern Sie Ihre Prognose mit echten Geschäftsaktivitäten und Erkenntnissen

Nutzen Sie Daten, nicht Rätselraten, um zu entscheiden, ob Verkaufschancen in dem richtigen Zustand sind, um in Ihre Umsatzprognose aufgenommen zu werden.



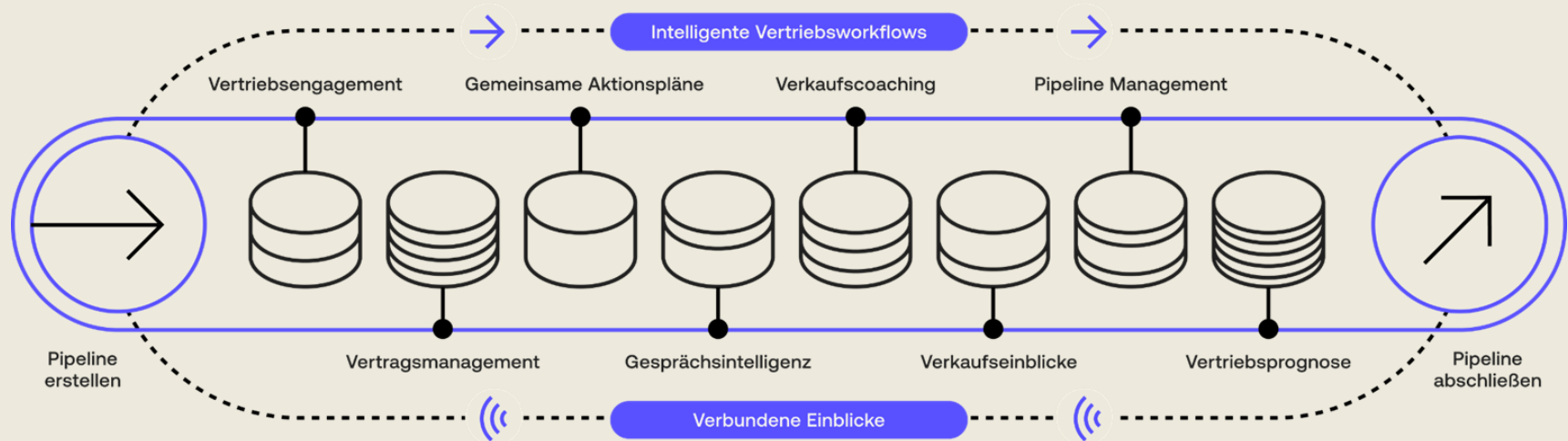
¹Outreach & Armory Kundenfallstudie – 2023.

²Outreach Success Plans Win-Rate Investigation“, Internal Reporting Statistics 1.11.21-31.1.22, Peter Krengel



Der Vorteil einer einzigen Sales Execution Plattform

Erzielen Sie bessere Verkaufsergebnisse mit größerer Einfachheit



Vorteile

Mehr Umsatz

Niedrigere Kosten

Weniger Risiko



Wie setzen Sie die
Effizienz Ihres Vertriebs
in der „Create and
Close“ Ära frei?

