

# Predictive Sales im B2B

**Thomas Grimm**

Geschäftsführer

SUXXEED Sales for your Success GmbH





**ZITRONENFALTER  
FALTEN  
ZITRONEN!**





**DIE ERDE IST  
EINE SCHEIBE!**





**VERKÄUFER  
VERKAUFEN!**





# VERTRIEBSZEIT IST WERTVOLL!

ZIELERREICHUNG  
STEIGT



KOSTEN  
SINKEN



**< 30%**

**30-  
60%**

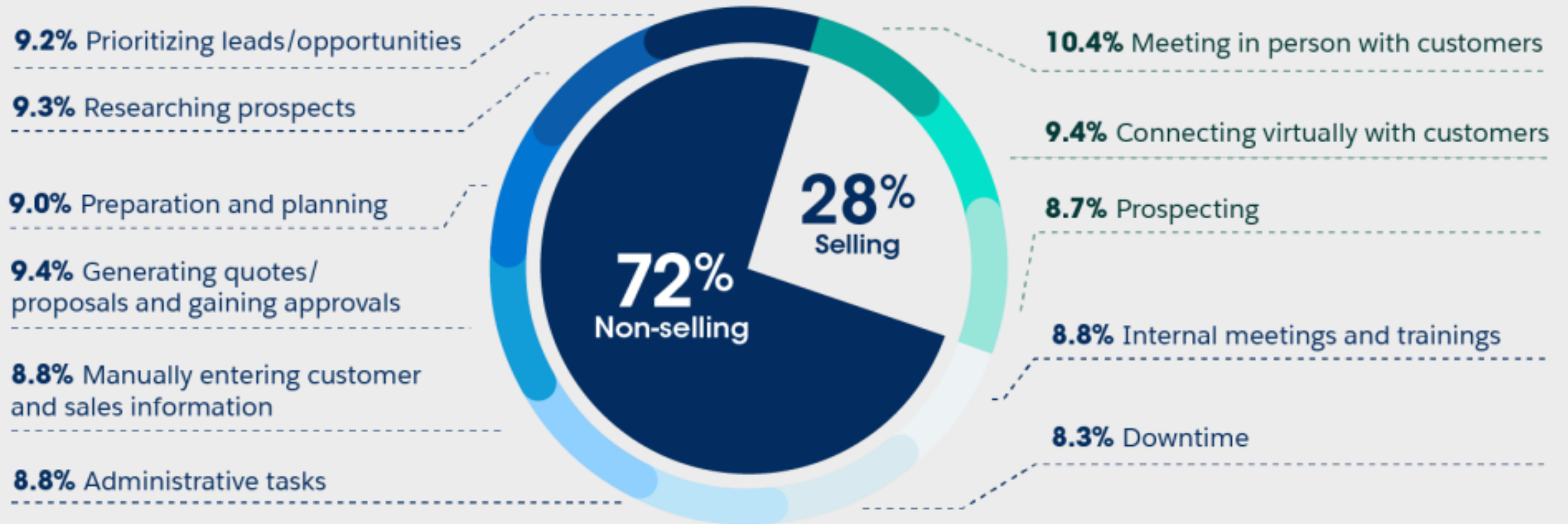
**> 60%**

**WIE VIEL ZEIT  
VERBRINGEN DEINE  
VERTRIEBLER:INNEN  
MIT VERKAUFEN?**



# DIE REALITÄT

## How Sales Reps Spend Their Time During an Average Week



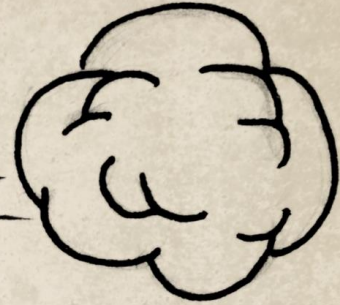
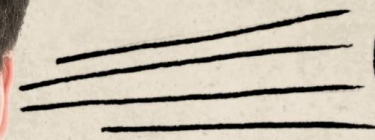
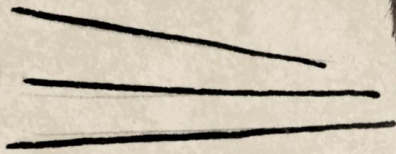
QUELLE: SALESFORCE.COM



**WHY?  
WHAT'S THE  
PROBLEM?**



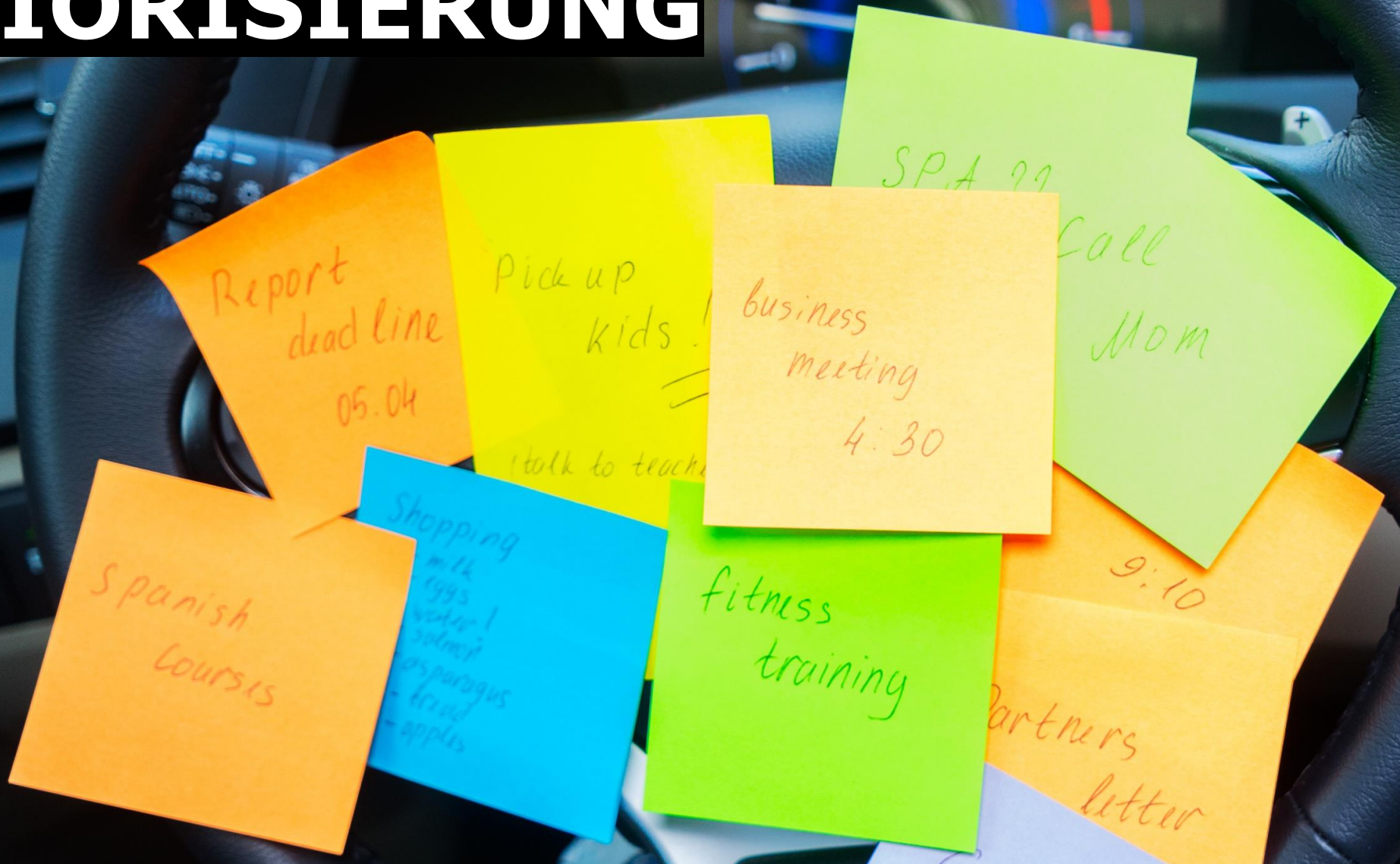




**VERTRIEBLER  
SIND LOST**



# PRIORISIERUNG



Report  
dead line  
05.04

Pick up  
kids

business  
meeting  
4:30

SPA 99

Call  
Mom

Spanish  
course

Shopping  
with  
eggs  
yogurt  
salmon  
asparagus  
bread  
apples

fitness  
training

9:10

Partners  
letter



**VERTRIEB IST OPPORTUNISTISCH!**

**SELLER**

**OPPORTUNITIES**

**KUNDE  
MIT POTENZIAL**

**XX**



# VORBEREITUNG





# DEIN TYPISCHES CRM



**PREDICTIVE  
SALES  
HILFT!**







**OHNE**  
**PREDICTIVE**  
**SALES!**



**MIT**  
**PREDICTIVE**  
**SALES!**

XX



**OHNE  
PREDICTIVE  
SALES!**



**MIT  
PREDICTIVE  
SALES!**



# DEATH OF A SALES (WO)MAN?





**WIR LIEBEN KUNDEN**

**BESTANDSKUNDEN**

**INSIDE SALES**

**OUTSOURCING**





# SCHNELLE KUNDENAUSWAHL

## PRIORISIERTE KUNDENLISTE

## DATENBASIERTE POTENZIALEMPFEHLUNG

xx Hot List

Score	Reason to Contact	Customer	Appointment	Oppor
2.950 €	Appointment <sup>1</sup>	Beispielunternehmen 1 GmbH & Co.Kg	05.09.23 09:30	500,
1.360 €	Appointment +1 !	Beispielunternehmen 2	05.09.23 10:00	
1.170 €	Potential +1	Beispielunternehmen 3	05.09.23 10:40	
900 €	Churn +2	Beispielunternehmen 4	05.09.23 10:55	
870 €	Interesse	Beispielunternehmen 5	05.09.23 11:30	
750 €	Appointment +3	Beispielunternehmen 6	05.09.23 13:00	400,
670 €	Potential +1	Beispielunternehmen 7	05.09.23 14:00	
590 €	Churn +2	Beispielunternehmen 8	05.09.23 14:25	
510 €	Interesse +1	Beispielunternehmen 9	05.09.23 15:00	600,
250€	Appointment +4	Beispielunternehmen 10	05.09.23 15:30	



# EINFACHE GESPRÄCHSVORBEREITUNG

360°  
CUSTOMER VIEW

xx Beispielunternehmen ABC GmbH & Co. KG

## Übersicht

Status Kunde  
Kundenummer 3000002731  
Telefon Zentrale 0123 456789  
Gewerbl. Mitarbeiter 80  
Website www.website-betspiel.de  
Adresse Straße 12, 3456 Stadt  
Branche Autobahn- und Straßenbau, außer hochbau

CRM öffnen

Erste Bestellung am 12.12.2019

### Umsatzverlauf



Umsatz 10.000€  
Transaktionen 20

Bestellwert 500€  
Bestellwert 62 Tage

Größter Sale 1.409€

Transaktionshistorie

## Reason to Call

Appointment 05.09.2023 09:30 Uhr  
Sie haben mit dem Kunden einen Termin vereinbart, bitte die Notizen des letzten Gesprächs prüfen.

- Appointment
- Appointment
- Appointment
- Appointment
- Appointment
- Appointment

## Verträge

Verträge 5  
Umsatz LTM 2.500€  
Mögliche Winbacks: 4  
Mögliche Vertragsverlängerung: 2  
Auffällige Verträge 1

## Opportunities

1 Offen 600,00€  
10 Gesamt 6.300€  
30% Winrate

- 12.05.2022 - 77501 Produktbundle 1, Variante ABC 3 Positionen 600,00 €
- 12.05.2022 - 77501 Verloren 3 Positionen 600,00 €
- 12.05.2022 - 77501 Gewonnen Produktbundle 3, Variante BC 3 Positionen 600,00 €
- 12.05.2022 - 77501 Produktbundle 4, Variante B

## Verträge



## Verträge



## Kontakte

64 Aktivitäten im CRM (Gesamte Zeit)  
0% Erreichbarkeit (1 Anrufversuch)

- 27.01.2022 - Vorname, Nachname Betreuungsanruf
- 13.06.2022 - Blaschko, \* 12.05.2022\_AG\_Helm\_visier\_Produktbundle 1/B, bitte nachfassen
- 13.06.2022 - Blaschko, \* 12.05.2022\_AG\_Helm\_visier\_Produktbundle 2, Variante ABC
- 13.05.2022 - Vorname, Nachname Betreuungsanruf

## Verträge



## Verträge



## Ansprechpartner

Name Vorname, Nachname  
Position Sachbearbeitung  
Aktivitäten 33  
Telefon 1: +49 12345 6789, 2: +49 1234 5678  
E-Mail vorname.nachname@betspielkunde.de

Kunde abschließen

## Verträge



## Verträge





**salesluxx**

**SIMPLY. SELL. MORE.**





salesluxx



**SIMPLY. SELL. MORE.**

**KOMMT  
VORBEI!**