



Wie sieht der Vertrieb der Zukunft aus?

Sales Summit 2022

Antoine Richert
Solutions Engineer, Showpad

“Guten Tag, welchen Stromanbieter
nutzen Sie?”

Angesprochene Personen: >1000

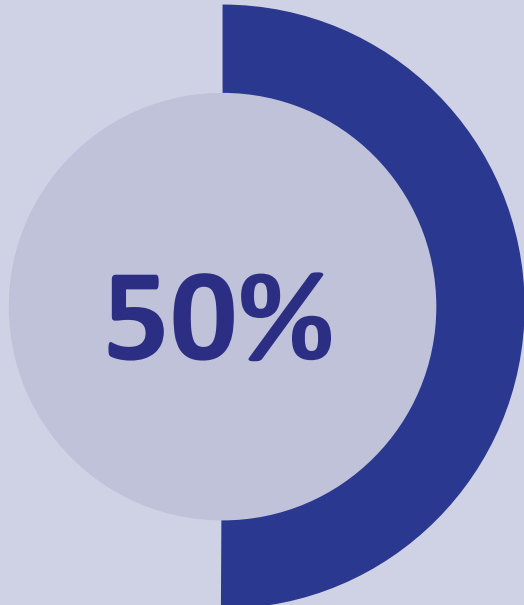
Verkäufe: 1

Stornierungen: 1

Neue Kunden: 0



Die Herausforderungen von heute



50%

der Vertriebsmitarbeiter
erreichen ihr Jahresziel
nicht

CSO Insights, 2020



#1

Grund #1: Unfähigkeit,
den einzigartigen Wert
ihrer Lösung zu
artikulieren

CSO Insights, 2020



80%

der Käufer glauben, dass
die **Kauferfahrung**
mindestens genauso
wichtig ist wie das
Produkt/die
Dienstleistung, die sie
kaufen möchten

Salesforce, 2020



56%

der Käufer sind bereit, für
eine bessere
Kauferfahrung mehr zu
bezahlen

Salesforce, 2020

Die Herausforderungen

50%

der Vertriebsmitarbeiter erreichen ihr Jahresziel nicht

CSO Insights, 2020

#1

Grund #1: Unfähigkeit, den einzigartigen Wert ihrer Lösung zu artikulieren

CSO Insights, 2020

von heute

80%

der Käufer glauben, dass die **Kauf Erfahrung** mindestens genauso wichtig ist wie das Produkt/die Dienstleistung, die sie kaufen möchten

Salesforce, 2020

56%

der Käufer sind bereit, für eine bessere **Kauf Erfahrung** mehr zu bezahlen

Salesforce, 2020

Der Vertrieb der Zukunft ist personalisiert

Der Vertrieb der Zukunft ist **interaktiv
personalisiert**

Der Vertrieb der Zukunft ist relevant

interaktiv

personalisiert

Der Vertrieb der Zukunft ist **einzigartig
relevant
interaktiv
personalisiert**

Sales enablement

Revenue enablement

- Für die **Vertriebsmannschaft**
- Einblicke & Datenpunkte um **Vertriebszyklus** zu optimieren

- Für die **ganze Market-to-Cash Organisation** (Marketing, Vertrieb, Success, Service...)
- **Kundenlebenszyklus-Analytics**

Die wichtigsten Schritte

Introduction to Tesla
Tue 7 Aug, 17:30-18:30 | Customer | 5 Invitees | Close

Search | Comments (2)

Search for keywords, topics or speakers

Speakers
Lawrence Kettle | Tine Lucas | Brian Johnson

Keyword
Tesla (20) | S Model (18)

Topics
Automobile (4) | Co...

Spoke 70% of the time
Spoke 20% of the time
Spoke 10% of the time

04:46 - LAWRENCE KETTLE
Given that Tesla Model S can go for 0 to 60mph in 2.4 seconds with AWD and max speed of 164mph, those are the conditions in which we have done both simulated tests as well as over 100,000 miles of on-the-road tests

04:57 - LAWRENCE KETTLE
Oh excellent. Well Brian, thank you so much for taking the time to speak with me. Are you based in San Francisco as well?

05:02 - BRIAN JOHNSON
I'm actually based in Chicago, but I travel to San Francisco on a quarterly basis, sometimes a little more frequently. I'm from California, or I'm from the Bay.

05:10 - LAWRENCE KETTLE
Okay, so you are a true Californian at heart, but living in New York, yeah

05:16 - TINE LUCAS
Alright, excellent. I'm actually based in... I used to be in San...

▶ Erleichtern Sie das Finden und Teilen von Inhalten (Broschüren, Playbooks, ROI-Rechner etc.)

▶ Optimieren Sie das Erlernen & die Weiterentwicklung von Fähigkeiten.

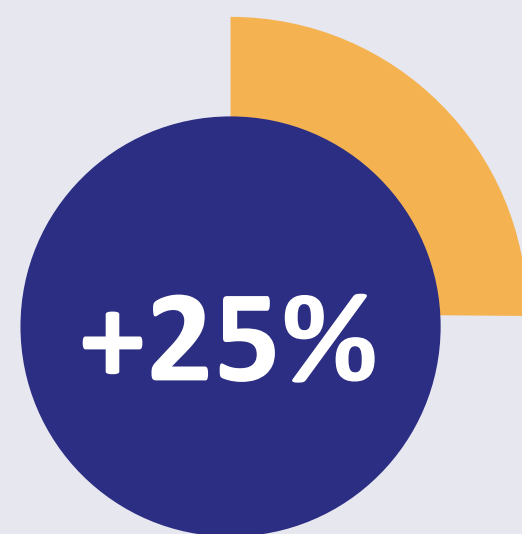
▶ Analysieren Sie Interaktionen und erkennen Sie Kaufsignale.

▶ Personalisieren Sie alle Interaktionen während des gesamten Kaufzyklus.

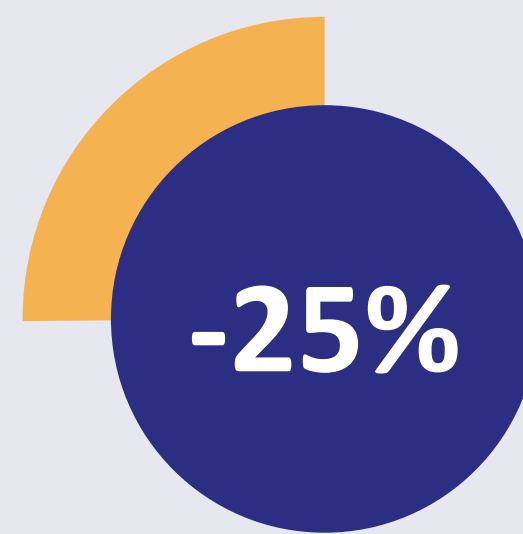
▶ Schaffen Sie eine Coaching Kultur und ermöglichen Sie den Austausch von Best Practices.



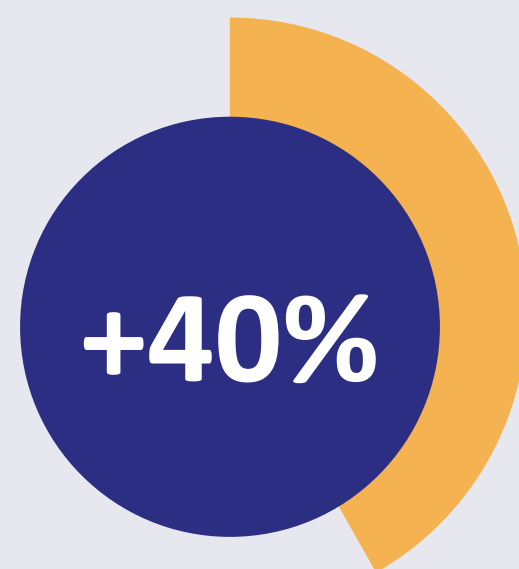
höhere
Vertriebs-
produktivität



höhere
Marketing-
produktivität



weniger
Einarbeitungszeit



mehr
Cross-Sells
& Upsells



weniger
Adminzeit

“

Showpad ist ein großartiges Tool für die Zusammenarbeit.

Die Benutzerfreundlichkeit [...] macht es ideal für unser wachsendes, sich ständig veränderndes Unternehmen und ist gerade jetzt besonders wertvoll, wo wir uns auf eine zunehmend digitale Arbeitsumgebung umstellen.”

 **BASF**

We create chemistry

Digitale Vorreiter, die dank Showpad herausragende Käuferfahrungen schaffen

LANXESS
Energizing Chemistry


thyssenkrupp

KNAUFINSULATION

Coca-Cola
EUROPEAN PARTNERS

Roche

BOSSARD
Proven Productivity


Unilever

 **Hocoma**
a DIH brand

BUHLER

DUPONT

VIESMANN


Wienerberger



**Der B2B-Vertrieb hat sich
weiterentwickelt.
Sind Sie bereit für
den Vertrieb der Zukunft?**

antoine.richert@showpad.com
[in/antoinerichert](#)

