



B2B Vertrieb neu denken

Mein Name ist Viktor Sellitent. Ich musste mehr Top-Accounts gewinnen. Und kontaktierte die Leads aus dem Marketing per E-Mail, LinkedIn und am Telefon.

Aber es war wie verhext ...



Nein, wir haben ganz andere Prozesse.

Wie kommen Sie da ausgerechnet auf uns?

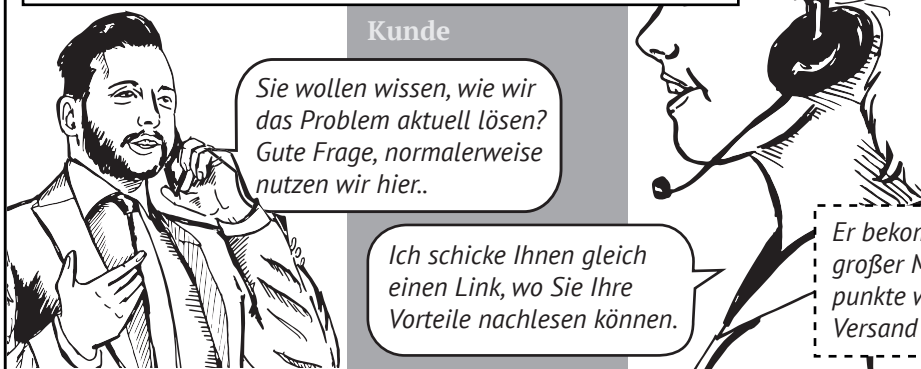
... ich kam nicht voran. Ich musste etwas ändern!

Ich holte mir Hilfe von Simone Spiegels.



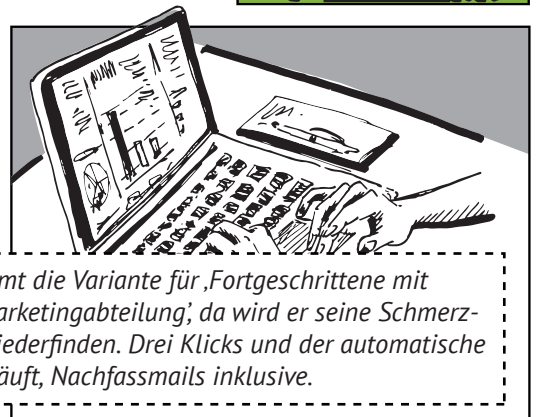
Ich möchte, dass Sie den besten Weg für uns finden. Denken Sie ... neu.

Sie machte Telefonakquise und stellte viele Fragen ...



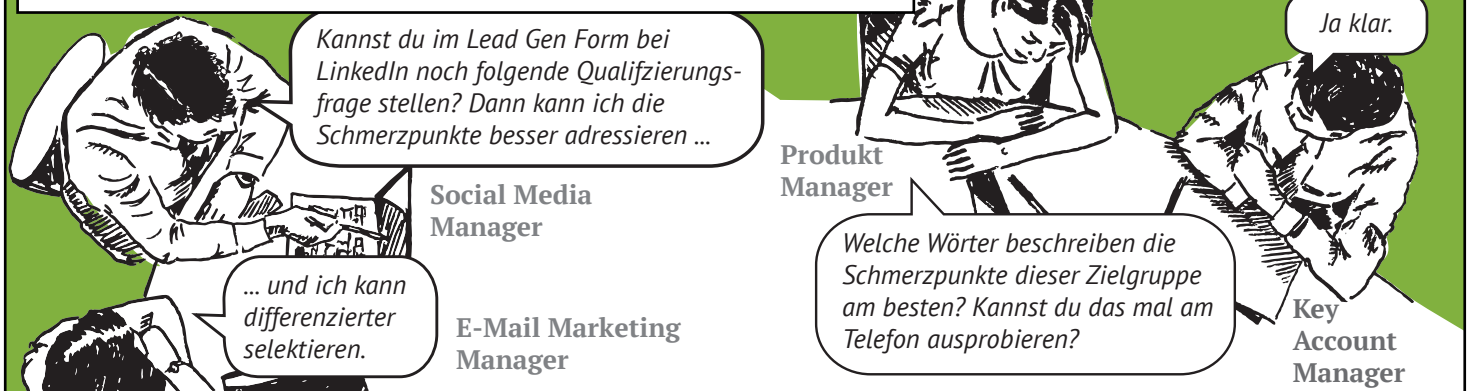
Sie wollen wissen, wie wir das Problem aktuell lösen? Gute Frage, normalerweise nutzen wir hier..

Ich schicke Ihnen gleich einen Link, wo Sie Ihre Vorteile nachlesen können.



Er bekommt die Variante für 'Fortgeschrittene mit großer Marketingabteilung', da wird er seine Schmerzpunkte wiederfinden. Drei Klicks und der automatische Versand läuft, Nachfassmails inklusive.

S. Spiegels bat unsere Marketingexperten an einen Tisch, um unsere Kommunikationsketten vorab zu Ende zu denken. Gemeinsam.



Kannst du im Lead Gen Form bei LinkedIn noch folgende Qualifizierungsfrage stellen? Dann kann ich die Schmerzpunkte besser adressieren ...

... und ich kann differenzierter selektieren.

Produkt Manager

Welche Wörter beschreiben die Schmerzpunkte dieser Zielgruppe am besten? Kannst du das mal am Telefon ausprobieren?

Ja klar.

Key Account Manager

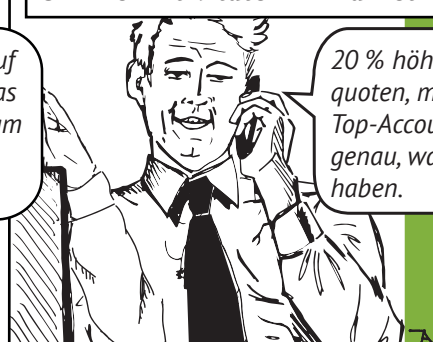
Wir fanden mit Hilfe von myrams Workflows, die die besten Leads generierten. Social Media, Online-Marketing, Print und Telesales waren jetzt genau auf meine Steuerung im Vertrieb abgestimmt.

Ich griff wieder selbst zum Telefonhörer ...



Ja, dazu habe ich auf der Messe schon gehört und dann kam diese E-Mail mit Details.

Das Ergebnis: ein B2B Sales Funnel, der Online- und Offline-Aktivitäten in Marketing und Vertrieb verbindet*.



20 % höhere Terminquoten, mehrheitlich Top-Accounts, das ist genau, was wir gesucht haben.

Fortsetzung folgt ...

... demnächst auch in Ihrem Unternehmen?

*Ansatz hat sich auch für Start Ups und zur Markterschließung neuer Bereiche bewährt.