

LEITFADEN FÜR DEN VERTRIEBSPROZESS

So erreichen Sie Interessenten, qualifizieren Leads und schließen Vertriebsprojekte ab



Top 10 Abschlüsse



Datentrends



Aufträge nach Monat



Beste Vertriebsmitarbeiter



Schritt 1. Erzeugen Sie mehr Leads.

Planen und führen Sie Marketingkampagnen durch, die die Nachfrage nach Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung wecken. Erfassen Sie diese Leads durch eine Reihe von Vertriebs- und Kommunikationskanälen, einschließlich Ihrer Website.



Marketingkampagnen planen und umsetzen

- Google-Suche
- E-Mail-Marketing
- Online-Werbung
- Werbung in sozialen Medien
- Partner
- Content-Marketing
- Veranstaltungen
- Messen
- PR
- Kaltakquise



Wichtigste Leistungskennzahlen



Kampagnen-ROI



Top-Suchbegriffe



Leads nach Quelle



Lead-Qualität

Schritt 2. Optimieren Sie den Lead-Fluss.

Erstellen Sie einen effizienten Prozess für Nachfassaktionen, damit Ihnen keine Leads verloren gehen.

Richten Sie einen Qualifizierungsprozess für Leads ein, um sicherzustellen, dass alle Vertriebsmitarbeiter die gleiche konsistente Methode verwenden.



Meine offenen Leads

Erstellen Sie unterschiedliche Ansichten zur Verwaltung Ihrer Leads. Unterscheiden Sie z. B. zwischen heute erstellten Leads und Leads, die nach Lead-Typ angeordnet sind.



Doppelte Leads?

Über eine Schaltfläche zur Dublettensuche lassen sich ähnliche Leads oder Kontakte in Salesforce finden.

Wenn doppelte Leads entdeckt werden, können zwei Datensätze auf einfache Weise zusammengeführt werden.

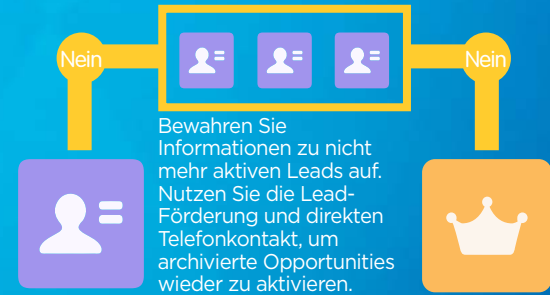
Salesforce hat zahlreiche AppExchange-Partner, die umfassende Tools zur Duplikatsbeseitigung und Datenbereinigung anbieten.



Leads in Bearbeitung

Wenn Sie an einem Lead arbeiten, erstellen Sie eine Reihe von Aufgaben, die je nach Lead-Typ unterschiedlich sein können. Zum Beispiel:

Tag 1: Massen-E-Mail personalisieren
Tag 2: Anruf/Voicemail
Tag 4: Anruf/Voicemail
Tag 7: Massen-E-Mail personalisieren



Kontakt herstellen?

Es war noch nie so schwierig, einen Lead zu kontaktieren. Sie benötigen möglicherweise mehrere Versuche und unterschiedliche Taktiken, um eine Beziehung aufzubauen.



Geeignet?

Erstellen Sie Richtlinien zur Prüfung der Eignung, z. B. aktuelle Situation, Produkt, für das Interesse besteht, zeitlicher Rahmen, wichtige Entscheidungsträger.

Wenn sich ein Lead als geeignet erweist, konvertieren Sie es in einen Kontakt und ordnen Sie diesem eine entsprechende Opportunity sowie einen Account zu.

Wichtigste Leistungskennzahlen



Lead nach Status



Lead-Konvertierung in %



Konvertierte Leads nach Monat



Beste Vertriebsmitarbeiter

Schritt 3. Erzielen Sie mehr Geschäftsabschlüsse.

Sie können Aufträge noch schneller gewinnen, wenn an einer zentralen Stelle Informationen aktualisiert, Opportunity-Meilensteine verfolgt und sämtliche Interaktionen erfasst werden. Dank müheloser Analyse Ihrer Vertriebs-Pipeline können jegliche Engpässe im Vertriebszyklus schnell ermittelt und beseitigt werden.



Wichtigste
Leistungskennzahlen



Top 10 Abschlüsse



Datentrends



Aufträge nach Monat



Beste
Vertriebsmitarbeiter

Interaktive geführte Tour

Erleben Sie mit, wie ein Vertriebsleiter und ein Vertriebsmitarbeiter ihren Tagesablauf mithilfe von Salesforce organisieren. Auf dieser interaktiven Tour erfahren Sie mehr über die verschiedenen Funktionen von Salesforce. Lernen Sie die weltweit führende CRM-Anwendung kennen.



LÖSUNGEN ZUR PRODUKTIVITÄTS- STEIGERUNG IM VERTRIEB

Wenn Sie Ihre Umsatzzahlen erhöhen und den Vertriebsprozess transparent gestalten möchten, benötigen Sie ein benutzerfreundliches System für das Kundenbeziehungsmanagement. Mit Salesforce können Sie Kontaktinformationen zu Kunden und Interessenten, Unternehmen, Leads und Geschäftschancen an einem zentralen Ort speichern.

32 % höhere
Erfolgsquote

40 % erhöhte
Vertriebsproduktivität

32 % Umsatzsteigerung



Die in diesem E-Book enthaltenen Informationen sollen unsere Kunden unterstützen und sind rein informativer Natur. Eine Veröffentlichung durch Salesforce stellt keine Empfehlung dar. Salesforce garantiert weder die Fehlerlosigkeit und Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links und sonstigen Inhalte in diesem E-Book noch das Erreichen spezifischer Ergebnisse durch das Befolgen der Hinweise in diesem E-Book. Für Ihre ganz spezifischen Fragestellungen ist es unter Umständen empfehlenswert, einen Experten aus dem jeweiligen Fachgebiet zu Rate zu ziehen.

© 2015 Salesforce. Alle Rechte vorbehalten.

WEITERE BELIEBTE RESSOURCEN:



So bringt ein CRM-System
Ihr Unternehmen auf
Wachstumskurs



Engere Kundenbeziehungen
aufbauen mit Social CRM



So finden Sie die ideale CRM-
Lösung für Ihr Unternehmen



DIE CUSTOMER SUCCESS PLATFORM