

So gewinnen Sie jeden Auftrag –
mit einem automatisierten Prozess
vom Lead bis zum Abschluss

salesforce sales cloud

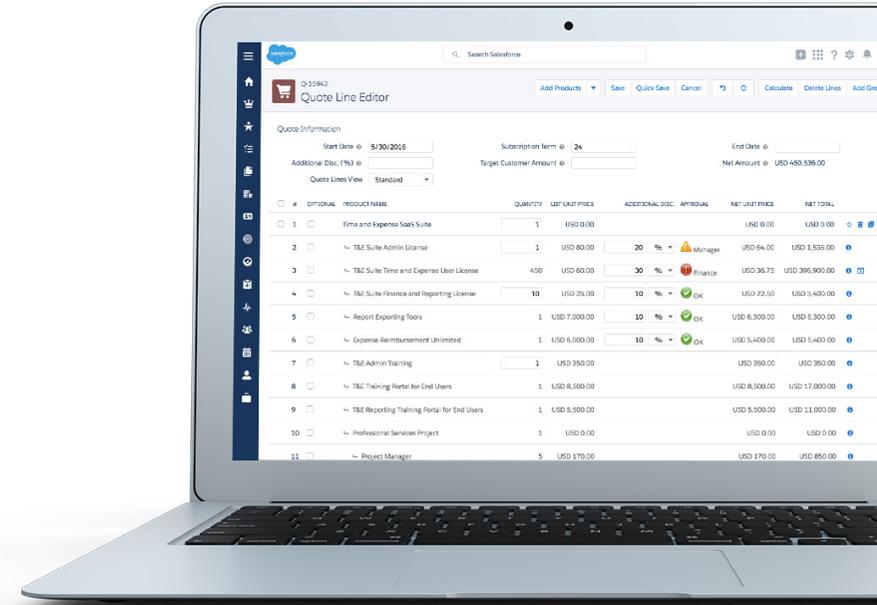
Einführung

Es gibt einen Faktor, der Verbrauchern beim Einkaufen wichtiger ist als der Preis, und das ist das Käuferlebnis. Sie wünschen sich eine rundum angenehme Customer Journey. Ca. [53 % der befragten Verbraucher](#) sagen sogar, dass ihre Kaufentscheidung davon abhängt, wie effektiv der gesamte Verkaufsprozess ist. Unternehmen stehen daher unter massivem Druck, das Käuferlebnis so angenehm wie möglich zu gestalten.

Leider scheitern zahlreiche Aufträge genau dann, wenn sich Vertriebsmitarbeiter nahe der Ziellinie wähnen. Dafür gibt es verschiedene Gründe:

- Vertriebsmitarbeiter behalten nicht alle Aufträge im Auge.
- Der Vertriebsprozess dauert zu lange.
- Vertriebsmitarbeiter geben ihren Kunden nicht die richtigen Informationen zu Preis oder Produkt.
- Rabatte werden versprochen, aber nicht rechtzeitig genehmigt.

All dies führt zu verpassten Opportunities, entgangenen Aufträgen und letztendlich zu einem potenziellen Umsatzverlust. In diesem E-Book erfahren Sie, wie Sie die Sales Journey mithilfe von CPQ (Configure, Price, Quote) vom Lead bis zum Abschluss rationalisieren können.



Inhalt

- 03** Kundeninteraktionen rationalisieren
- 05** Nahtlos vom Lead zur Opportunity
- 07** Im Endspurt zum Abschluss
- 13** Zusammenfassung

Kundeninteraktionen rationalisieren

Wussten Sie, dass 50 % aller Aufträge an den Anbieter gehen, der zuerst reagiert? Deshalb müssen Sie alle Leads so schnell wie möglich der richtigen Person zuweisen. Wenn ein Vertriebsmitarbeiter einem Lead innerhalb einer Stunde antwortet, ist es [7x wahrscheinlicher, dass aus diesem Lead eine Opportunity wird](#) – und möglicherweise sogar ein abgeschlossener Auftrag.

Sie brauchen einen automatisierten Prozess. Ein Verfahren, durch das Ihr Lead ohne Verzögerungen durch die Pipeline geführt wird.



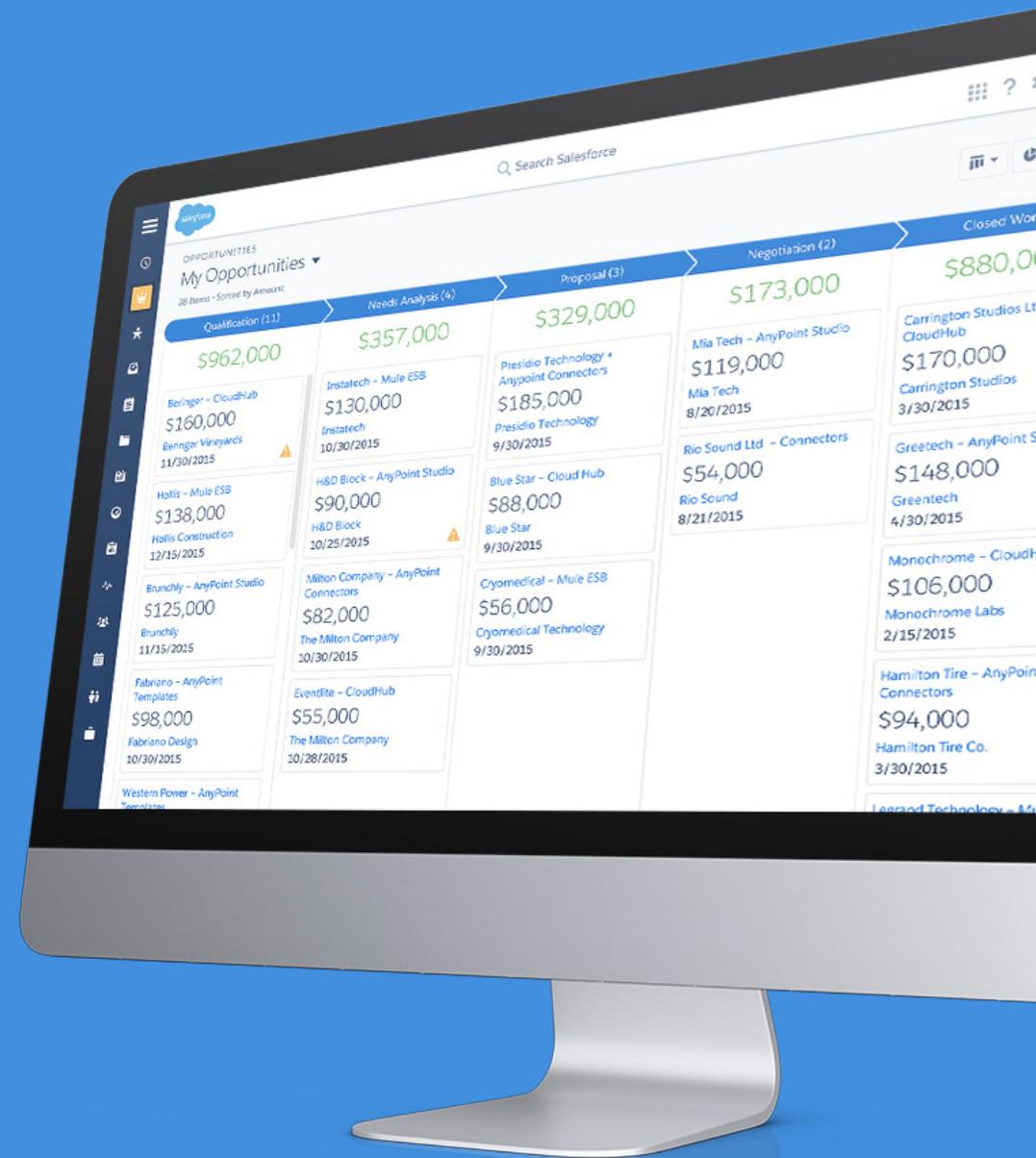
Angenommen, ein Vertriebsmitarbeiter ruft einen potenziellen Kunden an und stellt ihm ein Produkt vor. Der Kunde hat sich in der Zwischenzeit schon Informationen zu einem anderen Produkt heruntergeladen. Die Chancen auf einen Verkauf stehen nicht gut, denn der Vertriebsmitarbeiter weiß schlicht und einfach nicht, wonach der Kunde bereits gesucht hat. Dieser Mangel an Informationen kann einen potenziellen Auftrag bereits im Keim ersticken.

Es ist offensichtlich, dass der Vertriebsmitarbeiter mit besseren Informationen zu den bisherigen Aktionen des potenziellen Kunden (z. B. welche E-Books ein Kunde gelesen hat oder welche E-Mails ihm bereits gesendet wurden) den Kunden ganz anders ansprechen hätte können. Ein Abschluss wäre dann viel wahrscheinlicher gewesen.

Bis zu 50 % aller Verkäufe werden von dem Anbieter abgeschlossen, der zuerst reagiert.

Nahtlos vom Lead zur Opportunity

Jetzt, da Sie alle notwendigen Informationen zu einem vielversprechenden Lead haben, möchten Sie daraus natürlich eine Opportunity machen. Das kann sich aber kompliziert gestalten und hängt davon ab: Wie gut arbeitet Ihr Vertriebsteam zusammen? Und noch wichtiger: Wie behalten Sie Ihre Pipeline im Blick?



Mit diesen Tipps verwandeln Sie Leads in Opportunities:

Verkaufen Sie im Team: Verkaufen ist ein Team sport. Zahlreiche Experten aus unterschiedlichen Bereichen müssen dabei mit dem Vertrieb zusammenarbeiten, wie zum Beispiel Techniker, Sachbearbeiter und Produktspezialisten.

[Die erfolgreichsten Teams zeichnen sich 3-mal so oft wie andere Teams durch besonders gute Zusammenarbeit aus.](#)

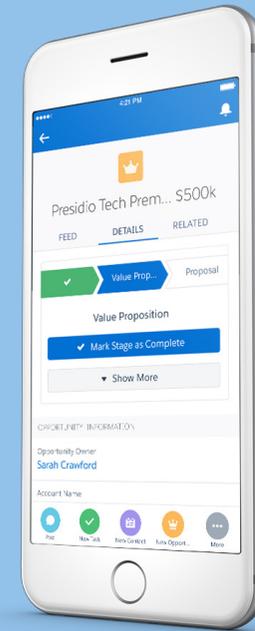
Erhöhen Sie die Transparenz: Manager sind auf Transparenz angewiesen, was das Team und all deren Aufträge angeht. Ohne sie sind zuverlässige Prognosen nicht möglich. Sie müssen wissen, welche

Wenn Sie diese Tipps beherzigen, werden Ihre Kontakte nahtlos durch den Vertriebsprozess geführt. Gleichzeitig entsteht ein besseres System für das Management potenzieller Opportunities.

Jetzt sind Sie Ihrem Ziel bereits einen Schritt näher: dafür zu sorgen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter jeden Auftrag zum Abschluss bringen.

Passen Sie Abläufe individuell an: Jedes Unternehmen ist anders. Sie brauchen daher die Flexibilität, Ihre Prozesse an die jeweiligen Businessanforderungen anpassen zu können.

Aufträge ins Stocken geraten sind und welche Angebote versandt wurden. Anhand dieser Informationen können sie Entscheidungen zur Ressourcennutzung treffen, um mehr Abschlüsse zu erzielen.



Bei Unternehmen, die die Sales Cloud verwenden, stiegen die Leadkonvertierungen um durchschnittlich 43 %.

WEITERE INFOS

Im Endspurt zum Abschluss

Dieser letzte Schritt ist der wichtigste und für das Resultat entscheidend. Hier macht sich ein effizienter CPQ-Prozess (Configure, Price, Quote) bezahlt.



Der CPQ-Prozess ist aber nicht nur der wichtigste Schritt, sondern auch der riskanteste. **Von drei Angeboten, die Ihre Vertriebsmitarbeiter erstellen, kommen zwei nie zum Abschluss.** Das hat folgende Gründe:

- Die Angebotserstellung dauert zu lange.
- Die Produkte passen nicht.
- Die Angebote enthalten falsche Preise.
- Die Vertriebsmitarbeiter erstellen die Angebote manuell.

Diese Stolpersteine sind das Ergebnis eines manuellen, überholten Prozesses. Sollte das bei Ihnen der Fall sein, ist es an der Zeit, Ihren Quote-to-Cash-Prozess zu automatisieren.

Ein automatischer Quote-to-Cash-Prozess führt Vertriebsmitarbeiter durch die Konfiguration, Kostenrechnung und Angebotserstellung. Dadurch werden Fehler verhindert, an denen der Abschluss scheitern kann. Außerdem wird die Zeitspanne zwischen Angebot und Zahlungserhalt verkürzt.





Genauer gesagt, werden damit all Ihre Excel-Tabellen und manuellen Genehmigungen von einem transparenten, leicht zu verwaltenden Prozess abgelöst. So können Ihre Vertriebsmitarbeiter mehr Aufträge zum Abschluss führen. Mit einem automatischen System können Vertriebsmitarbeiter schnell ein Angebot erstellen und sogar Preise anpassen. Dadurch können Manager Angebote leichter prüfen, genehmigen und nachverfolgen.

Das macht sich besonders dann bemerkbar, wenn Ihrer Vertriebskonsole neue Produkte oder Services hinzugefügt werden oder wenn sich Preise oder Genehmigungsprozesse ändern. Ein automatisiertes Quote-to-Cash-System hält mit der Entwicklung Ihres Unternehmens Schritt und erleichtert den Vertriebsmitarbeitern die Arbeit. Außerdem erhält die Unternehmensführung bessere Einblicke in den gesamten Prozess.

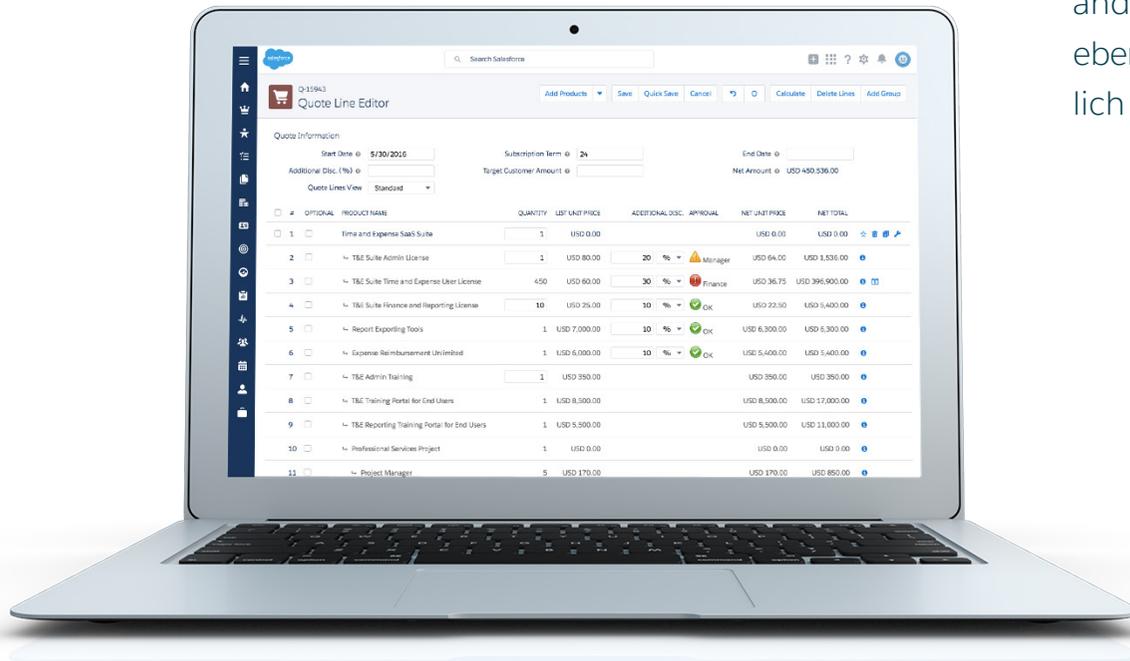
Das ist aber noch nicht alles. Weitere Vorteile:

1. Mit einem Quote-to-Cash-System haben Ihre Finanz- und Rechtsabteilungen die Kontrolle und Sicherheit, dass Vertriebsmitarbeiter selbständig Angebote erstellen, Preise anpassen und Verträge aufsetzen können, da alles den Unternehmensrichtlinien entspricht.

2. Produkt- und Servicemanager können ebenfalls ruhig schlafen, denn sie wissen, dass jeder Auftrag mit allen erforderlichen Komponenten und SKUs erstellt wird. Unerfreuliche Überraschungen sind damit Geschichte.

3. Wenn ein Auftrag nicht in das übliche Schema passt, sorgen Genehmigungsverfahren dafür, dass der Auftrag entsprechend den Vorgaben bearbeitet und den passenden Entscheidungsträgern vorgelegt wird.

4. Die Unternehmensführung hat bei einem automatisierten Quote-to-Cash-System problemlos Zugang zu allen Informationen und Analysen. Risiko- und Pipeline-Prognosen sind leicht ersichtlich. Auftragsvolumen, Gewinnmargen, Zahlungsbedingungen und andere Attribute werden ebenfalls anwenderfreundlich dargestellt.



So helfen Quote-to-Cash-Systeme Ihren Teams

Für den Vertrieb

Preisangaben sind vollständig, korrekt und aktuell, selbst bei Kunden, für die Sonderpreise vertraglich festgelegt wurden. Rabatte sind gesteuert. Alles ist nachverfolgbar, ohne Vertriebsmitarbeiter in ihrer Arbeit einzuschränken.

Für die Rechtsabteilung

Ein lückenloser Audit-Trail wird gewährleistet. Schutzmechanismen sind im Einsatz. Die Vertragsbedingungen sind auf den Auftrag abgestimmt und werden mit einheitlicher Terminologie verfasst. Wenn ein Auftrag nicht in das übliche Schema passt, sorgen Genehmigungsverfahren dafür, dass der Auftrag entsprechend den Vorgaben bearbeitet wird.

Für Produkt- und Servicemanager

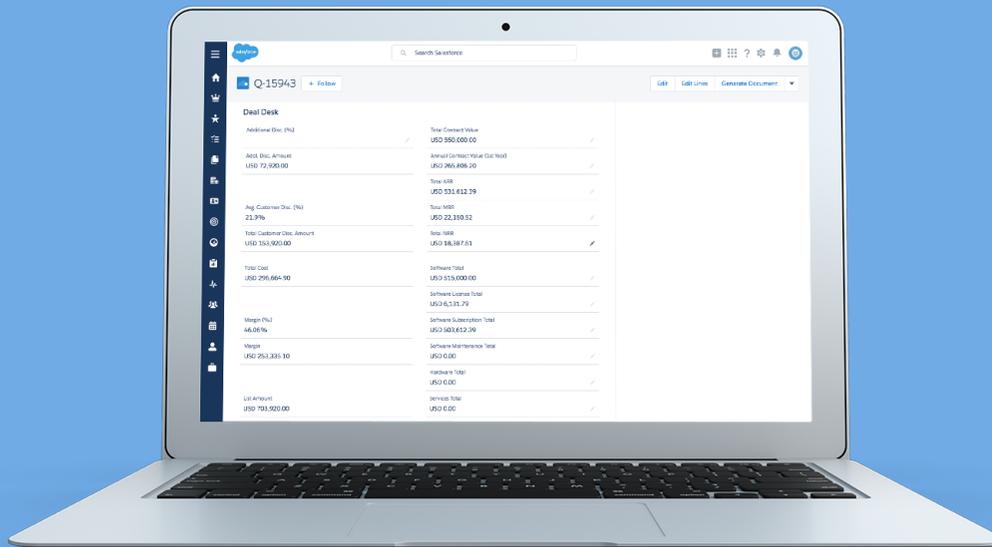
Die erforderlichen SKUs sind immer enthalten. Die versehentliche Aufnahme inkompatibler Artikel ist nicht möglich. Die entsprechende Dokumentation wird jedes Mal hinzugefügt.

Für die Finanzabteilung

Mengenrabatte werden automatisch angewendet. Die Zahlungsbedingungen sind auf die Vertragsbedingungen für jeden einzelnen Auftrag abgestimmt. Verlängerungen werden automatisch aktiviert. Dadurch werden Rechnungsstellung und Zahlungserhalt enorm beschleunigt.

Für die Unternehmensführung

Prognosen sind zuverlässiger. Die Produktivität steigt. Fehler werden verhindert. Das Wachstum wird beschleunigt.



So gewinnen Sie jeden Auftrag – mit einem automatisierten Prozess vom Lead bis zum Abschluss

So erstellen Sie das perfekte Angebot:

Passende Produkte auswählen

Wenn Sie noch einen manuellen Prozess verwenden, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Sie Ihrem potenziellen Kunden nicht die richtigen Produkte anbieten können. Und selbst wenn alle Informationen auf dem neuesten Stand sind: Der Prozess ist einfach viel zu langsam. Deshalb haben Sie möglicherweise gegenüber der Konkurrenz oft das Nachsehen. Die Zeitersparnis durch die richtige Konfiguration und der damit einhergehende Zeitgewinn für den Verkauf führen zu einem raschen Umsatzwachstum.

Kostenrechnung durchführen

Mit automatisierten Systemen können Vertriebsmitarbeiter ihre eigene Kostenrechnung durchführen und selbst ein Angebot erstellen, das nicht durch Genehmigungsverfahren ausgebremst wird. Der automatische Quote-to-Cash-Prozess sorgt dafür, dass die gesamte erforderliche Dokumentation, die Geschäfts- und Vertragsbedingungen, Produktinformationen, Anschreiben und alle anderen Angebotskomponenten auch wirklich im Angebot enthalten sind. Der Kunde erhält auf diese Weise in kurzer Zeit ein verlässliches Angebot und das Vertriebsteam kann sich wieder dem Vertrieb zuwenden.

Kostenvoranschläge und Angebote erstellen

Mit einem automatischen Quote-to-Cash-System lassen sich mühelos Angebote und Verträge mit Ihrem Unternehmensbranding erstellen. Sie passen die Vorlagen im Vorfeld an, sodass alle Angebote den Brandingvorgaben Ihres Unternehmens entsprechen. Der Vertriebsmitarbeiter muss sich also nicht mehr mit Layout, Formatierung und Design herumschlagen, sondern kann sich ganz auf den eigentlichen Auftrag konzentrieren.

Die Erfolgsquote steigt bei Sales Cloud Kunden im Durchschnitt um 37 %.

Sind Sie startbereit?

Wir haben Ihnen eine solide Strategie auf den Weg gegeben, damit Ihre Aufträge erfolgreich die Ziellinie überqueren. Jetzt brauchen Sie nur noch die passende Ausrüstung.

Wie bereits erwähnt, ist es wichtig, alle Daten und Accounts potenzieller Kunden sicher aufzubewahren und im Auge zu behalten. Am besten eignet sich dazu eine Anwendung zur Vertriebsautomatisierung. Mit einem solchen Managementsystem sehen Sie auf einen Blick alle wichtigen Daten zu Interessenten und Kunden, z. B. Standort, Jahresumsatz und wichtige Ansprechpartner im Unternehmen. Sie können auch ein CPQ-System in die Vertriebsautomatisierung integrieren, damit Ihre Vertriebsmitarbeiter noch schneller aktiv werden können. Mit wenigen Mausklicks können Ihre Mitarbeiter dann einen automatisch mit den aktuellsten Daten ausgefüllten Kostenvoranschlag erstellen, eine

PDF-Datei auf Basis zuvor angepasster Vorlagen erstellen und die Datei an ihre Kunden schicken.

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Ihren Vertriebsprozess rationalisieren und dadurch schneller Abschlüsse erzielen können.

WEITERE INFOS

wocintechchat.com



KUNDEN BEGEISTERN



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, beispielsweise einen Anwalt, Buchhalter, Architekten, Unternehmensberater oder ausgebildeten Techniker.