

# SO VERKAUFT MAN JETZT

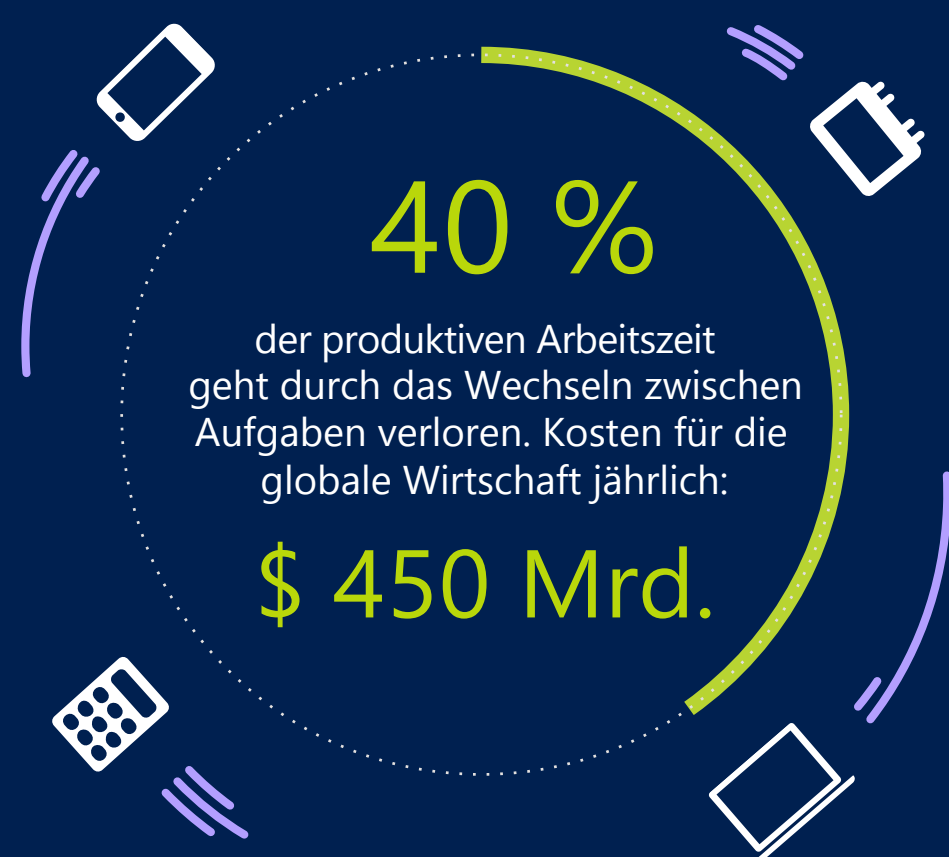
Mehr Produktivität für Ihren Vertrieb



## Zwei Faktoren, die die Vertriebsproduktivität hemmen:

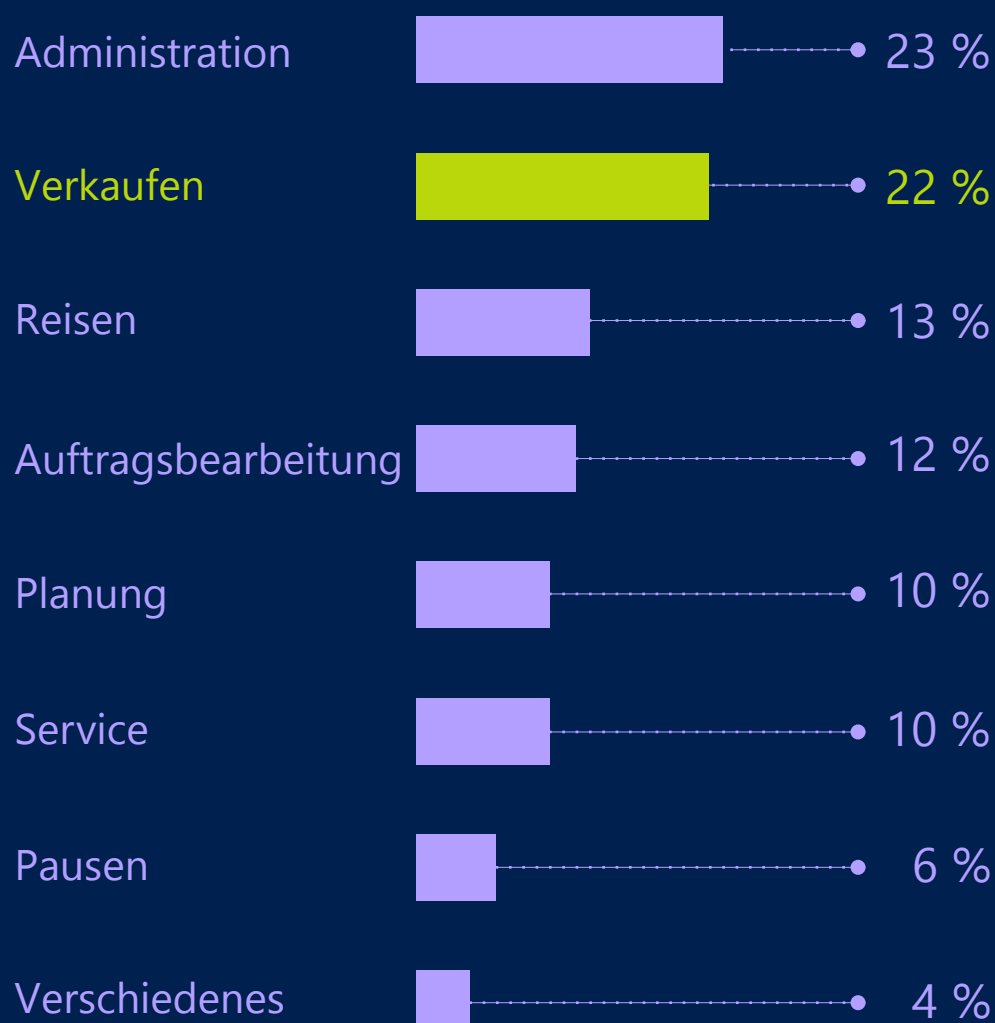
### 1. MULTITASKING

70 % der Menschen sind der Ansicht, dass ihre Multitasking-Fähigkeiten überdurchschnittlich gut sind. Tatsächlich sind 98 % ineffiziente Multitasker. Bedenken Sie dies:



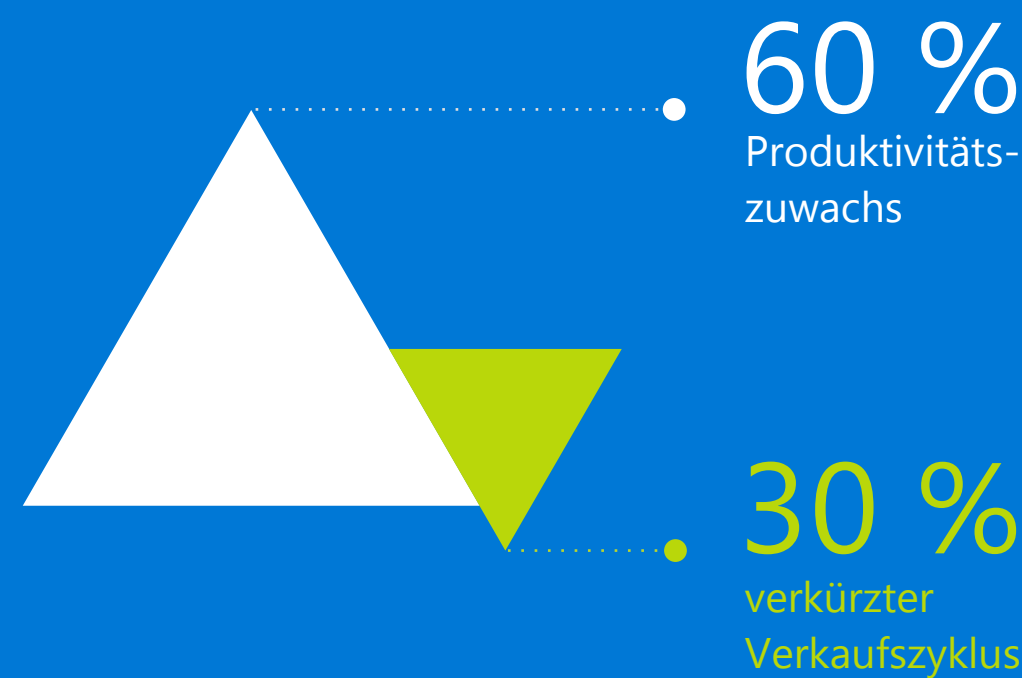
### 2. VERTRIEBSFREMDE AUFGABEN

In den meisten Unternehmen verbringen Vertriebsmitarbeiter zu wenig Zeit mit effektivem Verkaufen. Eine typische Verteilung der Wochenarbeitsstunden:



## Warum und wie sich Produktivität bezahlt macht

Im Vergleich mit ihren Multitasker-Kollegen können Verkäufer, die priorisierte Listen abarbeiten, effektiv 12 % mehr Interessenten steuern. Und: Sie sind produktiver.



Unternehmen, die ihren Vertrieb bei der Priorisierung unterstützen, haben mehr Zeit für Interessenten:

88 % Gesprächszeit pro Lead  
37 % Aktionen pro Lead



Sie profitieren auch von höheren Conversion Rates:

15 % höhere Kontaktquote  
15 % mehr konvertierte Leads



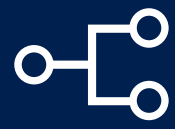
... und von kürzeren Antwortzeiten:

19 % höhere Wahrscheinlichkeit, neue Leads in <5 Minuten anzurufen  
26 % höhere Wahrscheinlichkeit, neue Leads in <1 Stunde anzurufen



## Fünf praktische Tipps für mehr Vertriebsproduktivität

Es gibt viele Möglichkeiten, um die Produktivität Ihrer Vertriebsmitarbeiter zu steigern. Einige bewährte Ansätze stellen wir Ihnen hier kurz vor:



1. Automatisieren Sie administrative Aufgaben mit Prozessflüssen, sodass sie nicht mehr ¼ der Arbeitszeit beanspruchen.



2. Arbeiten Sie enger mit dem Marketing zusammen, um gemeinsame Inhalte bereitzustellen und auf Kaufsignale zu reagieren.



3. Geben Sie Ihrem Team einfache Werkzeuge für Self-Service-BI an die Hand – für mehr Transparenz und Empfehlungen zu den nächsten Schritten.



4. Unterstützen Sie Ihr Vertriebsteam mit Tools für mobiles Arbeiten, sodass jeder auch unterwegs produktiv ist.



5. Schaffen Sie eine durchgängige Arbeitsumgebung mit CRM-Funktionen, Social-Daten und Werkzeugen für Kommunikation und Zusammenarbeit.

Fazit: Mehr Produktivität im Vertrieb bedeutet mehr Leads, mehr Telefonate und mehr Abschlüsse.

So verkauft man jetzt – mit Microsoft Dynamics, Office 365 und Power BI.  
<http://aka.ms/Produktiver-Vertrieb>