

# Predictive Sales im B2B

**Thomas Grimm**

Geschäftsführer

SUXXEED Sales for your Success GmbH



**ZITRONENFALTER  
FALTEN  
ZITRONEN!**



**DIE ERDE IST  
EINE SCHEIBE!**



**VERKÄUFER  
VERKAUFEN!**



# VERTRIEBSZEIT IST WERTVOLL!

ZIELERREICHUNG  
STEIGT



KOSTEN  
SINKEN

**< 30%**

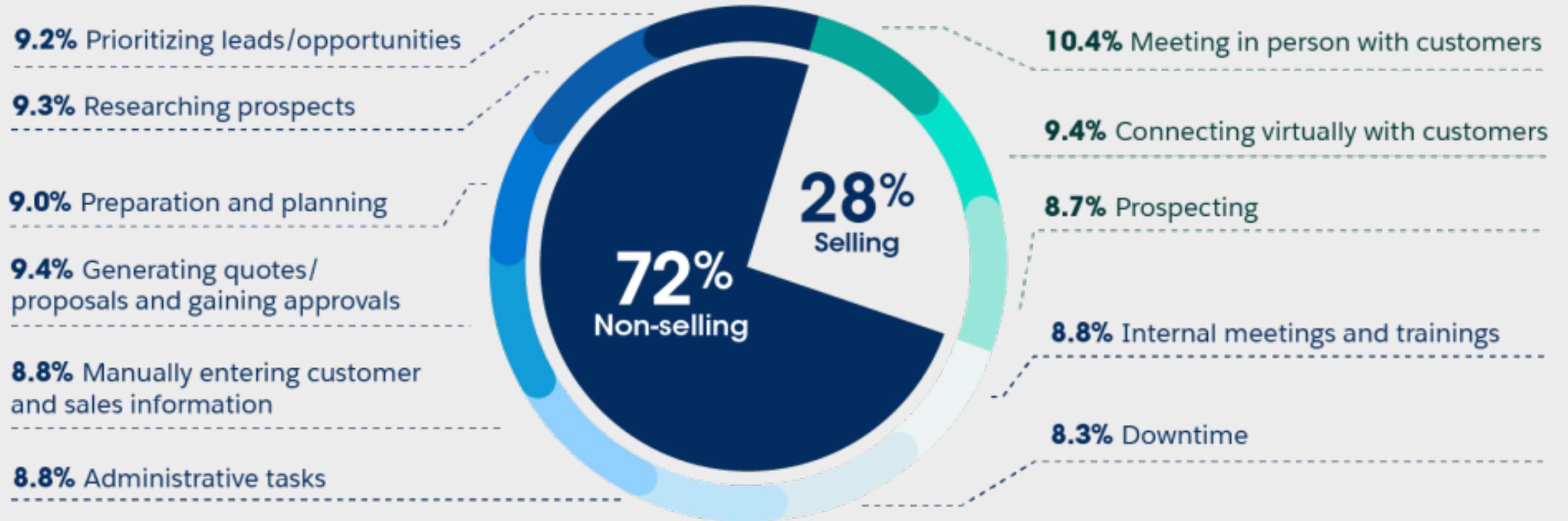
**30-  
60%**

**> 60%**

**WIE VIEL ZEIT  
VERBRINGEN DEINE  
VERTRIEBLER:INNEN  
MIT VERKAUFEN?**

# DIE REALITÄT

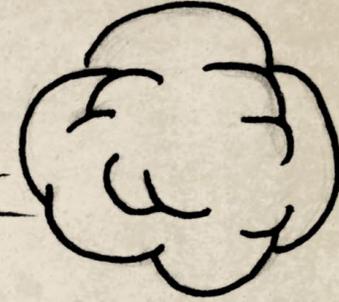
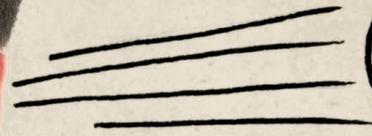
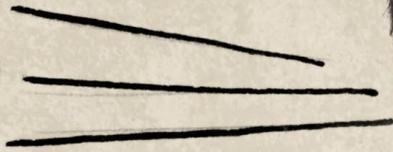
## How Sales Reps Spend Their Time During an Average Week



QUELLE: SALESFORCE.COM

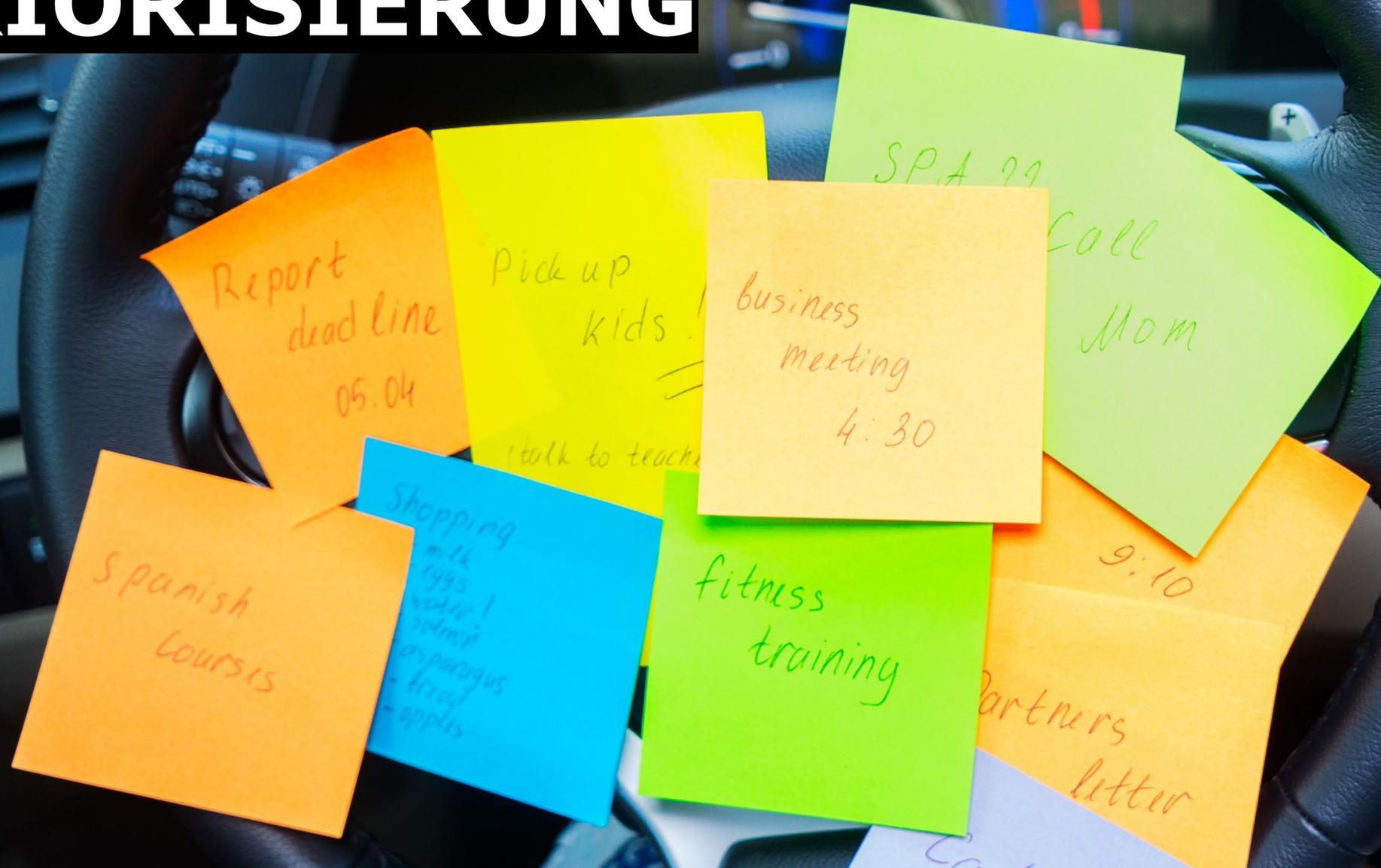
**WHY?  
WHAT'S THE  
PROBLEM?**





**VERTRIEBLER  
SIND LOST**

# PRIORISIERUNG



**VERTRIEB IST OPPORTUNISTISCH!**

**SELLER**

**OPPORTUNITIES**

**KUNDE  
MIT POTENZIAL**

**XX**

# VORBEREITUNG



# DEIN TYPISCHES CRM



**PREDICTIVE  
SALES  
HILFT!**





**OHNE**  
**PREDICTIVE**  
**SALES!**



**MIT**  
**PREDICTIVE**  
**SALES!**

XX

**OHNE**  
**PREDICTIVE**  
**SALES!**



**MIT**  
**PREDICTIVE**  
**SALES!**



# DEATH OF A SALES (WO)MAN?



**WIR LIEBEN KUNDEN**

**BESTANDSKUNDEN**

**INSIDE SALES**

**OUTSOURCING**



# SCHNELLE KUNDENAUSWAHL

## PRIORISIERTE KUNDENLISTE

## DATENBASIERTE POTENZIALEMPFEHLUNG

**Hot List**

Score	Reason to Contact	Customer	Appointment	Oppor
2.950 €	Appointment <sup>1</sup>	Beispielunternehmen 1 GmbH & Co.Kg	05.09.23 09:30	500,
1.360 €	Appointment <sup>+1</sup> <sup>!</sup>	Beispielunternehmen 2	05.09.23 10:00	
1.170 €	Potential <sup>+1</sup>	Beispielunternehmen 3	05.09.23 10:40	
900 €	Churn <sup>+2</sup>	Beispielunternehmen 4	05.09.23 10:55	
870 €	Interesse	Beispielunternehmen 5	05.09.23 11:30	
750 €	Appointment <sup>+3</sup>	Beispielunternehmen 6	05.09.23 13:00	400,
670 €	Potential <sup>+1</sup>	Beispielunternehmen 7	05.09.23 14:00	
590 €	Churn <sup>+2</sup>	Beispielunternehmen 8	05.09.23 14:25	
510 €	Interesse <sup>+1</sup>	Beispielunternehmen 9	05.09.23 15:00	600,
250€	Appointment <sup>+4</sup>	Beispielunternehmen 10	05.09.23 15:30	

# EINFACHE GESPRÄCHSVORBEREITUNG

360°  
CUSTOMER VIEW

xx Beispielunternehmen ABC GmbH & Co. KG

## Übersicht

Status Kunde  
Kundennummer 30000002731

Telefon Zentrale  
0123 456789

Website  
www.website-betspiel.de

Branche  
Autobahn- und Straßenbau, außer hochbau

CRM öffnen

Erste Bestellung am 12.12.2019

### Umsatzverlauf



Umsatz 10.000€  
Transaktionen 20

Bestellwert 500€  
Bestellwert 62 Tage

Größter Sale 1.409€

Transaktionshistorie

## Reason to Call

Appointment 05.09.2023 09:30 Uhr  
Sie haben mit dem Kunden einen Termin vereinbart, bitte die Notizen des letzten Gesprächs prüfen.

- Appointment
- Appointment
- Appointment
- Appointment
- Appointment
- Appointment

## Verträge

Verträge 5  
Umsatz LTM 2.500€  
Mögliche Winbacks: 4  
Mögliche Vertragsverlängerung: 2  
Auffällige Verträge 1

## Opportunities

1 Offen 600,00€  
10 Gesamt 6.300€  
30% Winrate

12.05.2022 - 77501  
Produktbundle 1, Variante ABC  
3 Positionen 600,00 €

12.05.2022 - 77501  
Verloren  
3 Positionen 600,00 €

12.05.2022 - 77501  
Gewonnen  
Produktbundle 3, Variante BC  
3 Positionen 600,00 €

12.05.2022 - 77501  
Produktbundle 4, Variante B

## Lorem



## Lorem



## Kontakte

64 Aktivitäten im CRM (Gesamte Zeit)  
0% Erreichbarkeit (1 Anruferversuch)

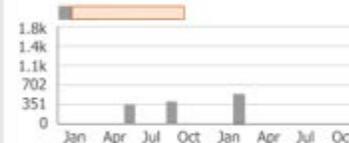
27.01.2022 - Vorname, Nachname  
Betreuungsanruf

13.06.2022 - Blaschko, \*  
12.05.2022\_AG\_Helm\_visier\_  
Produktbundle 1/B, bitte nachfassen

13.06.2022 - Blaschko, \*  
12.05.2022\_AG\_Helm\_visier\_  
Produktbundle 2, Variante ABC

13.05.2022 - Vorname, Nachname  
Betreuungsanruf

## Lorem



## Lorem



## Ansprechpartner

Name  
Vorname, Nachname  
Position  
Sachbearbeitung  
Aktivitäten  
33  
Telefon  
1: + 49 12345 6789  
2: + 49 1234 5678  
E-Mail  
vorname.nachname@betspielkunde.de

Kunde abschließen

## Lorem



## Lorem



salesluxx

salesluxx

**SIMPLY. SELL. MORE.**



salesluxx



**SIMPLY. SELL. MORE.**

**KOMMT  
VORBEI!**