



**Profitables Wachstum per:
Profit & Sales Pipeline Management B2B**

Ein effektives Strategie & Management System zur
Optimierung von Auftragseingang und Gewinn

Strategy B2B

Optimum Profitable Growth



Die Quelle profitablen Wachstums

Profitables Wachstum

Profitables Wachstum ist der Eckpfeiler für nachhaltigen Geschäftserfolg. Es geht um mehr als nur die Steigerung des Umsatzes; es geht um die strategische Erweiterung der Rentabilität, um die langfristige Wertschöpfung zu fördern. Dies ermöglicht Unternehmen:

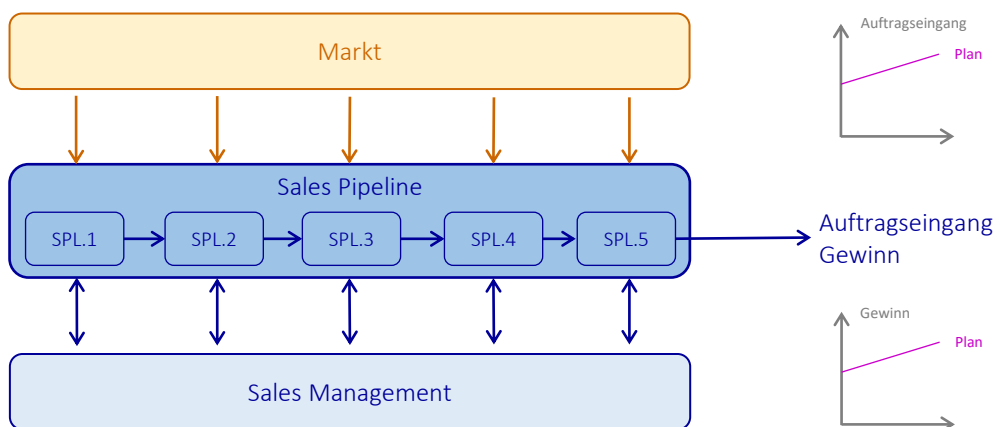
- In die Zukunft zu investieren: Finanzierung von Innovation, F&E, Expansion in neue Märkte.
- Talente zu gewinnen und zu halten: Angebot wettbewerbsfähiger Vergütung und Sozialleistungen und Schaffung eines lohnenden Arbeitsumfelds.
- Den Kundennutzen zu steigern: Entwicklung besserer Produkte und Dienstleistungen und Bereitstellung außergewöhnlicher Kundenerlebnisse.
- Die Aktionärsrenditen zu maximieren: Erzielung einer starken finanziellen Performance und Steigerung des Shareholder Value.

Sales Pipeline (SPL)

Die Sales Pipeline ist der wichtigste Treiber für das profitable Wachstum eines Unternehmens. Sie ist ein wichtiges Prognosetool, das einen dynamischen Überblick über den gegenwärtigen und zukünftigen Auftragseingang, Umsatz und Gewinn eines Unternehmens bietet. Sie ist ein Frühindikator, der es Unternehmen ermöglicht, proaktiv zu managen.

Die Sales Pipeline:

- Liefert ein klares Bild des Auftragseingangs und des Umsatzpotenzials: Sie verfolgt Verkaufschancen nach Menge, Preis, Auftragswert und prognostiziertem Gewinn.
- Segmentiert die Chancen: Sie unterscheidet zwischen Neugeschäft und Bestandskunden sowie wiederkehrenden und einmaligen Einnahmequellen.
- Ermöglicht genaue Prognosen: Durch Überwachung des Volumens und des Flusses von Opportunities je Phase kann der zukünftige Auftragseingang vorgesagt werden.
- Ermöglicht effektives Vertriebsmanagement: Klassifiziert die Opportunities nach Phasen des Verkaufsprozesses, was die Analyse der Conversion Rates und die Identifizierung potenzieller Engpässe ermöglicht.



Legende : SPL = Sales Pipeline, SPL phases : SPL.1 Identifikation, SPL.2 Qualifikation, SPL.3 RfP, SPL.4 Angebot, SPL.5 Closing



Der stille Killer des profitablen Wachstums

Die Herausforderung

Ein sinkender Auftragseingang ist eine ernsthafte Bedrohung für jedes Unternehmen, und die Folgen sind eindeutig: sinkende Umsätze und schwindende Gewinne. Dies setzt die Führungsebene enorm unter Druck, entscheidende Maßnahmen zu ergreifen und nachhaltiges, profitables Wachstum wiederherzustellen.

Die Ursache für diese Herausforderung liegt oft in der Sales Pipeline (SPL) : Die SPL generiert nicht genügend margenstarke Aufträge, um profitables Wachstum voranzutreiben.

Die Ursachen für zu geringen Auftragseingang bei zu geringem Bruttogewinn sind häufig:

Probleme mit der Sales Pipeline

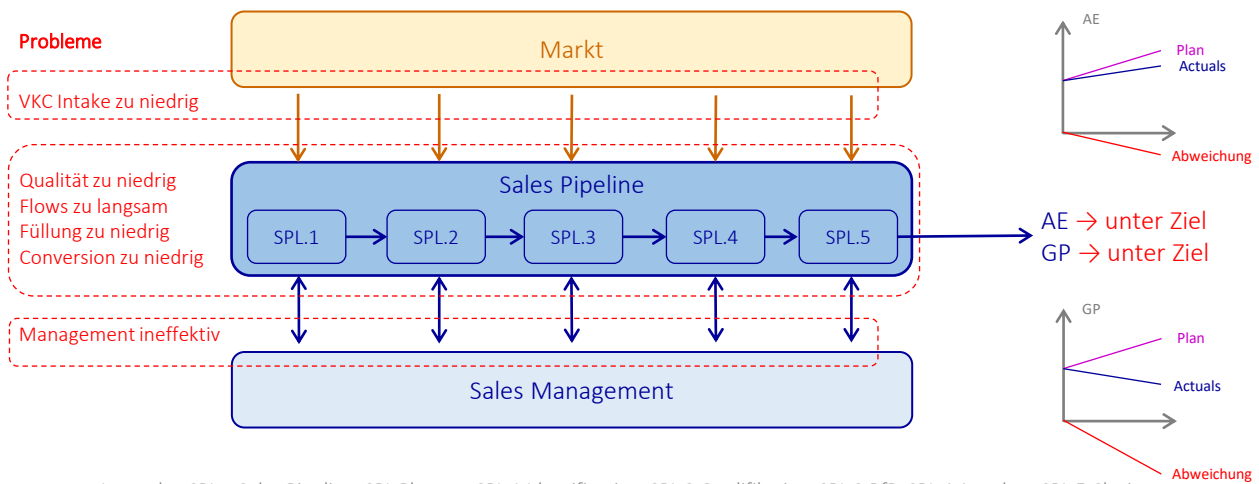
- Schwacher Eingang von Verkaufschancen am Anfang der Pipeline
- Geringe Deal-Qualität mit unzureichendem Volumen und Margen
- Langsamer Deal-Flow und unzureichende Deal-Füllstände in den SPL-Phasen
- Zu niedrige Conversion Rates
- Auftragseingang und Bruttogewinn unter den Zielvorgaben

Probleme mit dem Sales Pipeline Management

- Ineffektive Steuerung der Sales Pipeline
- Mangelnde Transparenz über SPL-Deal-Flows, -Füllstände und -Fortschritt
- Ungenaue oder fehlende Prognosen zum Auftragseingang
- Unzureichendes Performance-Monitoring und Controlling der Vertriebspipeline
- CRM-Systeme mit ungenauen Daten und beschränkten Pipeline-Mgmt Funktionen

Das Problem

Sales Pipeline Defizite führen zum Rückgang von AE und Umsatz und sinkenden Gewinnen



Legende : SPL = Sales Pipeline, SPL Phasen : SPL.1 Identification, SPL.2 Qualifikation, SPL.3 RfP, SPL.4 Angebot, SPL.5 Closing
VKC Verkaufschance, AE Auftragseingang, GP Gross Profit / Rohertrag



Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihre Sales Pipeline

Die Lösung

Pro SPLM B2B (Profit and Sales Pipeline Management für B2B-Unternehmen) hilft B2B-Unternehmen, die Kontrolle über ihre Sales Pipeline zu übernehmen und profitables Wachstum voranzutreiben. Durch die aktive Steuerung des Flusses von Verkaufschancen, die Nutzung präskriptiver Analysen und die dynamische Optimierung von Preis- und Pipeline-Strategien versetzt Pro SPLM B2B Ihr Unternehmen in die Lage, Auftragseingang und Gewinnmargen planmäßig zu erreichen und profitables Wachstum zu fördern.

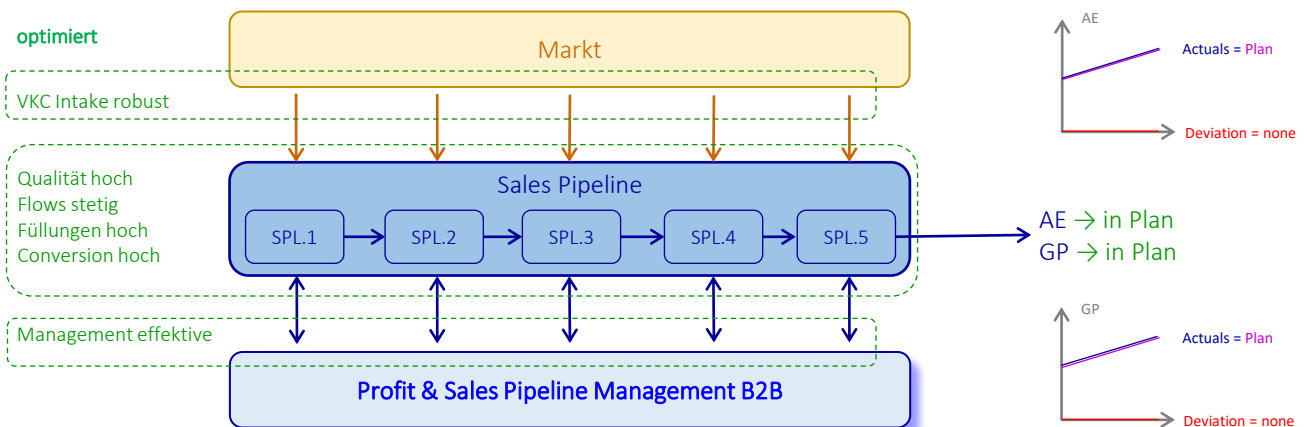
Pro SPLM B2B geht über traditionelle CRM-Systeme hinaus. Es geht nicht nur darum, Kontakte zu verfolgen; es geht darum, Ihre Sales Pipeline aktiv zu managen, um Umsatz und Gewinn zu maximieren. Unser einzigartiger Ansatz kombiniert tiefe Pipeline-Transparenz mit präskriptiven Analysen und liefert umsetzbare Erkenntnisse zur Optimierung der Sales Pipeline in jeder Phase, 24/7.

Die optimierte Sales Pipeline

- Konsistenter Eingang von Verkaufschancen
- Hohe Deal-Qualität mit starken Volumina und Margen
- Optimaler Deal-Flow über alle Pipeline-Phasen hinweg
- Ideale Deal-Füllstände in jeder Pipeline-Phase
- Auftragseingang und Bruttogewinn gemäß den Zielvorgaben

Profit & Sales Pipeline Management B2B

- Effektive Steuerung der Vertriebspipeline
- Vollständige Transparenz über Deal-Flows, -Füllstände und -Fortschritt
- Genaue Prognosen zum Auftragseingang
- Effektives Performance-Monitoring und Controlling der Vertriebspipeline
- Fortschrittliche, robuste Pipeline-Management-Funktionen



Legende : SPL = Sales Pipeline, SPL Phasen : SPL.1 Identification, SPL.2 Qualifikation, SPL.3 RfP, SPL.4 Angebot, SPL.5 Closing
VKC Verkaufschance, AE Auftragseingang, GP Gross Profit / Rohertrag



Pro SPLM B2B im Vergleich

Pro SPLM B2B (Profit- und Sales Pipeline Management für B2B-Unternehmen) bietet einzigartige Funktionen zur Optimierung Ihres Vertriebsmanagements.

Die Tabelle vergleicht Mainstream Vertriebsmanagement mit Pro SPLM B2B in Bezug auf wichtige Managementfunktionen und -ergebnisse.

Management Funktion & Resultate	Mainstream Sales Management	Profit & Sales Pipeline Management B2B
Management des SPL VKC-Intake	n/a	ja
Management der SPL VKC-Flüsse	n/a	ja
Management der SPL VKC-Füllung	n/a	ja
SPL dynamisches Pricing & Profit Management	n/a	ja
Dynamisches Management der Vertriebsorganisation	n/a	ja
Multi-Kanal Management	n/a	ja
Closed-loop Management	n/a	ja
Management unter Unsicherheit	n/a	ja
Next-best-action Management	n/a	ja
Wirksame Vertriebssteuerung	n/a	ja
Wirksames Vertriebscontrolling	n/a	ja
Advanced Analytics & AI	n/a	ja
Robustheit ggü fehlenden Daten / falschen Daten	n/a	ja
AE gemäß Plan	n/a	ja
GP gemäß Plan	n/a	ja

Pro SPLM B2B ermöglicht effektives Profit & Sales Pipeline Management für optimales profitables Wachstum.

Legende : SPL = Sales Pipeline, VKC = Verkaufschancen, AE = Auftragseingang, GP = Gross Profit / Rohertrag



Profit and Sales Pipeline Management B2B – Services

Dienstleistungen

Optimieren Sie profitables Wachstum mit Profit and Sales Pipeline Management B2B (ProSPLM B2B) Lösungen und Services:

- **Implementierung & Training:**
Integrieren Sie ProSPLM B2B nahtlos in Ihre Vertriebsorganisation mit fachkundiger Anleitung und umfassenden Schulungen für eine erfolgreiche Einführung.
- **Systementwicklung:**
Unsere kollaborativen Workshops analysieren Ihren Vertriebsmanagementprozess, identifizieren Verbesserungspotenziale und entwickeln ein maßgeschneidertes ProSPLM B2B-System, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist.
- **Know-how-Transfer:**
Befähigen Sie Ihr Vertriebsteam mit Fachwissen im Bereich Profit- und Sales-Pipeline-Management durch ansprechende Seminare und Webinare.
- **Executive Coaching:**
Wir bieten Führungskräften individuelles Coaching, umsetzbare Pläne und tiefe Einblicke in die Methoden des Profit- und Sales-Pipeline-Managements.
- **Interimsmanagement:**
Unsere erfahrenen Fachleute bieten praktische Unterstützung und integrieren sich nahtlos in Ihre Abläufe, um greifbare Ergebnisse zu erzielen und sicherzustellen, dass Ihre Vertriebsanstrengungen zu profitablen Wachstum führen.
- **Digitale Lösungen:**
Steigern Sie Ihre Vertriebsleistung mit modernsten digitalen Tools. Wir nutzen fortschrittliche Analysen, digitale Zwillinge, Optimierung und KI, um profitables Wachstum zu ermöglichen.

Sind Sie bereit, die Performance Ihres B2B-Vertriebs zu transformieren und profitables Wachstum zu erzielen?

Kontaktieren Sie uns noch heute für eine kostenlose Beratung und erfahren Sie, wie Profit and Sales Pipeline Management B2B (Pro SPLM B2B) Ihre Vertriebsperformance transformieren und profitables Wachstum fördern kann.



Kontakt:

Strategy B2B
www.strategyb2b.com

Dr. Uwe Hilzenbecher

+49 (0) 160 7713999
info@strategyb2b.com

Strategy B2B Profil

Strategy B2B bietet Beratungsleistungen mit Fokus auf optimales profitables Wachstum für B2B-Unternehmen in verschiedenen Branchen. Strategy B2B bringt erstklassige Fähigkeiten und tiefgreifende Expertise ein, um Kunden zum Erfolg zu verhelfen, wo immer sie tätig sind. Die Experten von Strategy B2B engagieren sich für strategische Exzellenz und optimales profitables Wachstum.

Über optimales profitables Wachstum

Der multidisziplinäre Ansatz von Strategy B2B für optimales profitables Wachstum geht über die bloße Umsatzsteigerung hinaus. Wir konzentrieren uns auf steigende Umsätze bei steigenden Gewinnen, was zu einem höheren Unternehmenswert führt. Dies erfordert eine ganzheitliche Perspektive, die strategische Ausrichtung, betriebliche Effizienz und innovative Lösungen umfasst. Unsere Experten nutzen den internationalen Wissensaustausch und Veröffentlichungen, um bei jedem Engagement topaktuelle Erkenntnisse einzubringen und sicherzustellen, dass Ihr Wachstum nachhaltig ist und die Wertschöpfung maximiert. Mit Erfahrung in verschiedenen Branchen führt Strategy B2B Sie durch jede Phase des Wachstumszyklus, von der strategischen Planung bis zur operativen Umsetzung, und liefert greifbare Ergebnisse und eine nachhaltige Auswirkung auf Ihr Endergebnis.

Haftungsausschluss

Diese Publikation enthält lediglich allgemeine Informationen, und keiner der Autoren von Strategy B2B erbringt mit dieser Publikation in irgendeiner Weise professionelle Beratung oder Dienstleistungen. Bevor Sie eine Entscheidung treffen oder Maßnahmen ergreifen, die Ihre Finanzen oder Ihr Unternehmen betreffen könnten, sollten Sie einen qualifizierten professionellen Berater konsultieren. Strategy B2B ist nicht verantwortlich für Verluste, die Personen erleiden, die sich auf diese Publikation verlassen.

© 2024 Strategy B2B

Strategy B2B

Optimum Profitable Growth