

Digital führende Unternehmen machen 5 Dinge richtig.

A

Customer- Journey-Insight

Sie kennen ihre Vorzeigekunden.
Sie haben den vollen Durchblick in Bezug auf die Customer Journey.
Sie verfolgen eine klare Vertriebsstrategie in Bezug auf Vertriebsorganisation und -ressourcen.

B

Optimierte Vertriebsprozesse

Sie optimieren ihre Vertriebsprozesse über alle Vertriebs-schritte hinweg.
Dies kann unabhängig von den Vertriebskanälen erfolgen.

C

Optimierte Einzelkanäle

Sie optimieren jeden Vertriebskanal einzeln, um dort führend zu sein.
Auf diese Weise digitalisieren sie ihre Vertriebskanäle.

D

Cross-Kanal- Integration

Durch richtige Anreize und Koordinationsmaßnahmen schaffen sie eine Cross-Kanal-Vertriebsperspektive.
Sie entwickeln sich dadurch von einer Multikanal- zu einer Omnikanal-Vertriebsorganisation.

E

Sales enablers

Sie nutzen Data Analytics, um ihre Vertriebsorganisation intelligenter aufzustellen.
Sie sorgen für eine stringente Sales Governance (Steuerung, Leistungsmgmt., Verwaltung, Schulung) in der Vertriebsorganisation.