

I Vertriebsprozessentwicklung I

Verkäufer Tipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?



Neues Denken. Tiefgreifende Veränderung. Neue Prozesse. Vertriebsmaschine.

Heutige Vertriebsprozesse ohne Skalierung und Automatisierung sind stark von den individuellen Fähigkeiten und Initiativen einzelner Verkäufer bzw. deren „Heldentaten“ abhängig. Oft sind diese Prozesse wenig standardisiert und beruhen auf persönlichen Kontakten, Netzwerken und spontanen Einzelaktionen. Dadurch entstehen ineffiziente Abläufe, mangelnde Transparenz und eine erschwerte Übertragbarkeit von Erfolgen auf andere Teammitglieder.

Die Performance des Vertriebs schwankt stark und ist schwer planbar, da sie nicht durch systematische Prozesse oder moderne Technologien gestützt wird.

Mit neuen Methoden ihre Verkaufserfolge vervielfachen! ... aber wie?

I Prozessentwicklung I

Verkäufertipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?

Vertrieb neu skalieren – aber wie?

1. Vom „Handwerk“ zur skalierbaren Vertriebsmaschine

- **Standardisierung der Vertriebsprozesse:** Weg von der individuellen „Heldentat“ einzelner Verkäufer - hin zu klaren, [dokumentierten Verkaufsprozessen](#).
- **Sales man's Toolbox bzw. Playbooks entwickeln:** Klar definierte Schritte, Gesprächsleitfäden, Einwand-Behandlungen für die TOP 10 Einwände, Musterdokumente, etc.

2. Segmentierung & Fokus

- ABC-Kundensegmentierung (*nach Pareto-Prinzip, nach Potenzial, nicht nach Umsatz*)
- Fokus auf A-Kunden mit hohem Deckungsbeitragspotenzial
- „No deal is better than a bad deal“ – weg mit unprofitablen Kundenprojekten

3. Inside Sales und Pre Sales nutzen

- Entlastung des Außendienstes durch Inside Sales Teams (Vertriebsinnendienst) , die Leads vorqualifizieren und vorbereiten.
Nurturing-Prozess → MQL Marketing Qualified Lead
- Technischer Pre-Sales für beratungsintensive und komplexe Produkte: Sales Engineer = Vertrauensbeschleuniger

„No deal is better than a bad deal“

Verkäufer Tipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?

Deckungsbeitrag steigern – was funktioniert wirklich?

1. Value-Selling statt Feature-Selling

- Praxisbeispiel für den Kundenstoff-Fachhandel:
Unser Verkaufstraining „[Mehr Profit durch Mehr-Wert](#)“
- Kunden zahlen nicht für die Technik, sondern für Lösungen zu Problemen
- Verkauf über Nutzenargumentation (Verkäufer, Unternehmen, Produkt)
(Was spart der Kunde dadurch?, Welche Vorteile hat er dadurch?)

2. Pricing-Macht zurückholen

- Klare Kommunikation von Wert/Nutzen vs. Preis (Preis-Nutzen-Waage)
- **Vertriebscoaching:** Verkäufer dürfen höhere Preise selbstbewusst vertreten und Preisverhandlungen gewinnen lernen.
- Deckungsbeitragsorientiert Vergütung (variables Gehalt nach DB, nicht nach Umsatz)

3. Produktkonfiguration vs. Maßanfertigung

- Möglichst modularisierte Angebote statt jedes Mal Individualprojekte
- Höhere Marge durch geringere interne Komplexität



„Profit trifft Nutzen – Die Waage für Ihren Erfolg“

I Prozessentwicklung I

Verkäufertipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?

Neue Methoden & Prozesse – Next Level Sales

1. Sales-Prozesse nach dem Buyer Journey Modell

- Jeder Schritt im Verkauf wird dem Kaufentscheidungsprozess des Kunden angepasst (Awareness → Consideration → Decision)
- **Smarte Tools:** CRM mit Automatisierung, z.B. Salesforce, BITRIX24, Hubspot

2. Multichannel - Ansatz

- Klassischer Außendienst + digitaler Vertrieb
 - Webinare
 - Video-online-Beratung
 - Remote Assistenz-Lösungen wie *XpertEye* Assisted Reality-Plattform
 - LinkedIn-Outreach (Sales-Navigator, Boolean Search)
- Vertriebsunterstützung durch technische Marketinginhalte
 - Whitepaper
 - ROI-Rechner
 - Case Studies

3. Account-Based-Selling (das ABS im Vertrieb)

- Bei besonders wertvollen Kunden („Accounts“) – arbeiten Vertriebsteams an maßgeschneiderten Taktiken, individuelle Bedarfsanalysen und enger Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Marketing, Technik und Geschäftsführung, um die besten Chancen zu identifizieren und direkt anzusprechen.

Next Level Sales katapultiert Ihr Unternehmen in neue Dimensionen!

I Prozessentwicklung I

Verkäufer Tipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?

Sales-Prozess nach dem Buyer Journey Modell (Kaufentscheidungsreise)

Das sind die Phasen, die ein potentieller Kunde durchläuft, bevor er eine Kaufentscheidung trifft. Es hilft Unternehmen zu verstehen, wie Kunden bzw. Interessenten auf potenzielle Produkte oder Dienstleistungen aufmerksam werden, Informationen sammeln und schließlich nach Ihren Auswahlkriterien Ihre Kaufentscheidung treffen.

1. Awareness

2. Consideration

3. Decision

Praxisbeispiel Bürostuhl:

Wie und wo sucht der Kunde die Lösung?

- **Empfehlung?**
- **Büromöbel-Fachhandel oder Möbelhaus?**
- **Bekannter Hersteller mit hohem Bekanntheitsgrad?**
- **Google-SUCHE:** „Bürostuhl ergonomisch mit hoher Rückenlehne und Testurteil sehr gut“
- **Perplexity-Suche:** „Bürostuhl ergonomisch mit hoher Rückenlehne und Testurteil sehr gut“
- **ChatGPT-Suche:** „Bürostuhl ergonomisch mit hoher Rückenlehne und Testurteil sehr gut“



Befragen Sie Ihre Kunden zu Ihrer Kaufentscheidungsreise!

I Prozessentwicklung I

Verkäuvertipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?

Buyer Journey (Kaufentscheidungsreise)

1. Awareness: Kunde erkennt, dass er ein Problem, Bedürfnis oder Wunsch hat.

Er sucht nach den Ursachen und nach allgemeinen Informationen zu dem Thema und Lösungsansätzen.

„Ich habe seit kurzen vermehrt Kreuzschmerzen.

Mein Bürostuhl ist durchgesessen, Rückenlehne kaputt und Gasdruckzylinder fährt nicht mehr nach oben, also keine Höhenverstellung mehr möglich.“



Awareness: Es ist Zeit für einen neuen Bürostuhl wegen Kreuzschmerzen ☹️

I Prozessentwicklung I

Verkäufer Tipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?

Buyer Journey (Kaufentscheidungsreise)

2. Consideration: Überlegung/Lösungsfindung)

Der Kunde hat sein Problem hat sein Problem klar erkannt und definiert. Er informiert sich über verschiedene Lösungsoptionen. Er vergleicht Produkte, Dienstleistungen und Anbieter.

Google-SUCHE: „Bürostuhl ergonomisch mit hoher Rückenlehne und Testurteil sehr gut“

Google search results for "Bürostuhl ergonomisch mit hoher Rückenlehne". The results show several ergonomic office chairs with their prices and ratings. A red arrow points to the Ergotopia MasterBack St. chair, which is highlighted as a top choice.

Produkt	Preis	Rating
Ergonomischer Bürostuhl Bliss...	339,00 €	★★★★★ (57)
Ergonomischer Bürostuhl Bliss...	399,00 €	★★★★★ (57)
Ergonomischer Bürostuhl Ergo...	279,00 €	★★★★★ (57)
Bürostuhl Ergonomisch in...	219,99 €	★★★★★ (57)
Ergotopia MasterBack St...	599,00 €	★★★★★ (48)
Doro C300 Ergonomischer...	309,99 €	★★★★★ (493)
Bürodrehstuhl Inwerk Teamo...	351,05 €	★★★★★ (493)
Desktronik SitPro...	479,00 €	★★★★★ (493)

Gesponsert
Ergotopia
https://www.ergotopia.de
Premium Bürostuhl - CHIP Testsieger - Bestnote 1,0
Vom Fußteil bis zur Nackenstütze präzise durchdacht und aus High End Materialien designt. Der MasterBack überzeugt mit zahlreichen und auf Dich anpassbaren...
★★★★★ Bewertung für ergotopia.de: 4,8 - 2.506 Rezensionen - Rückgabebedingungen: Mehr als 60...
Ergonomische Bürostühle - Für einen gesunden Rücken - Bürostühle mit Kopfstütze



Consideration: Ich habe drei passende Bürostühle & Anbieter gefunden!

I Prozessentwicklung I

Verkäufer Tipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?

Buyer Journey (Kaufentscheidungsreise)

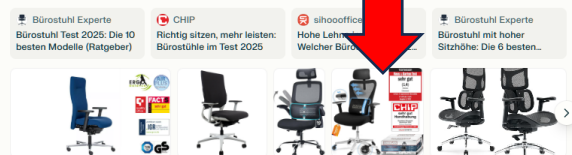
2. Consideration: Überlegung/Lösungsfindung

Der Kunde hat sein Problem klar erkannt und definiert. Er informiert sich über verschiedene Lösungsoptionen. Er vergleicht Produkte, Dienstleistungen und Anbieter.

Perplexity-SUCHE: „Bürostuhl ergonomisch mit hoher Rückenlehne und Testurteil sehr gut“

bürostuhl mit testurteil sehr gut und hoher rückenlehne

Antwort Bilder Quellen 9 Schritte



Ein Bürostuhl mit hoher Rückenlehne und sehr gutem Testurteil zeichnet sich besonders durch eine ergonomische Gestaltung aus, die die gesamte Wirbelsäule bis zu den Schultern unterstützt. Wichtig sind verstellbare Funktionen wie die Höhe der Rückenlehne, eine integrierte Lordosenstütze für die natürliche S-Form der Wirbelsäule sowie eine Synchronmechanik, die dynamisches Sitzen und dadurch Entlastung fördert. [bürostuhl-experte >](#)

Empfohlene Modelle im Test sind z. B. der Sihoo Doro S300 mit luftdurchlässigem Netzrücken und guter Einstellbarkeit oder der Testsieger Trendoffice to-Strike Comfort Pro, der mit umfassenden Ergonomie-Merkmalen punktet. [chip >](#)

Diese Stühle bieten Komfort bei langem Sitzen, fördern eine gesunde Haltung und beugen Rückenschmerzen vor. Ein Probesitzen wird empfohlen, da der Sitzkomfort individuell unterschiedlich empfunden wird. [scharfer-shop >](#)

Teilen Export Umschreiben

Nachfrage stellen



SIHOO



Consideration: Ich habe mehrere passende Bürostühle & Anbieter gefunden!

I Prozessentwicklung I

Verkäufer Tipp: „Vom Handwerk zur skalierbaren Vertriebsmaschine.“

Möchtest Du im technischen Vertrieb Deine Verkaufsprozesse neu skalieren und Deine Deckungsbeiträge deutlich steigern?

Buyer Journey (Kaufentscheidungsreise)

3. Decision: (Entscheidung, Kaufabschluss)

Der Kunde ist kaufbereit und wägt konkrete Angebote gegeneinander ab. Auswahlkriterien wie Preis, Vertrauen, Qualität, Bewertungen und Service spielen eine wichtige Rolle.

Meine Entscheidung:

- Information über Internetseite und Detailanfrage bei Ergotopia zu „MasterBack Style“.
- Anruf, Kontaktaufnahme, Beratung und Angebotserstellung mit Preisnachlass, Made in Germany und 60-Tage-Rücknahmegarantie. → Kauf

Ergotopia Angebot



Hallo Herr Lesch,

danke für den freundlichen Austausch vorhin. Anbei das Angebot. Wenn alles so passt, reicht eine Bestätigungsmail aus und ich leite alles in die Wege.

Hier gehts nochmal zum Produkt und dem Vergleich: <https://youtu.be/mZF0cdaff5A?list=TLGGFDtmNmCdCw4xNzA5MjAyNQ>

Herzliche Grüße,
Annemarie Schieweg



Annemarie Schieweg | Account Manager

August-Euler-Straße 5
50259 Pulheim

Tel.: +49 (0)1579-2388714

Web: www.ergotopia.de

E-Mail: a.schieweg@ergotopia.de



Decision: Ich habe meine Auswahl getroffen und gekauft!