

Die 5 Schlüsselbereiche für den Vertrieb

Wenn es während der Pandemie im Jahr 2020 darum ging, dass Unternehmen so agil, widerstandsfähig und zielgerichtet wie möglich agieren, dann geht es im Jahr 2021 darum, für die Zukunft zu planen.

Eine kontinuierliche Weiterführung der Vertriebsaktivitäten ist in Zeiten des Wandels sowohl für das Überleben als auch für die langfristige Gesundheit von Unternehmen entscheidend. Wie können Sie also ein widerstandsfähigeres Vertriebsteam aufbauen, Ihre Teams fokussiert und motiviert halten und sich auf die Veränderungen vorbereiten, die auf uns zukommen?

Im Folgenden finden Sie einen Überblick über die fünf wichtigsten Bereiche, die Sie berücksichtigen müssen, wenn es darum geht, die Vertriebsinfrastruktur Ihres Unternehmens so sicher und zukunftsfähig wie möglich zu machen.

14 % der Unternehmen beschleunigten ihr Wachstum während der letzten vier Rezessionen. Für dieses Wachstum ist eine zuverlässige Vertriebsfunktion entscheidend. *

1.  **Erfahrung & Engagement**

Wie können Sie eine kontinuierliche und interaktive Beziehung zu Ihren Kunden aufbauen?

2.  **Erweitertes beratendes Verkaufen**

Welche Bereiche Ihres Vertriebsprozesses können Sie automatisieren und welche Bereiche sollten die traditionellen Vertriebsabläufe beibehalten?

3.  **Nahtloser Vertrieb und Service - egal über welchen Kanal**

Sind Sie so aufgestellt, dass Sie den Kunden so bedienen können, wie er es sich wünscht? Haben Sie die richtigen Optionen, um die beste Unterstützung und Beratung zu dem Zeitpunkt zu geben, zu dem sie sie brauchen und wie sie es selbst entscheiden?

4.  **Rationalisierte Verwaltung**

Reduzierung des Verwaltungsaufwands bei gleichzeitiger Bereitstellung eines unkomplizierten Käuferlebnisses für Ihre Kunden.

5.  **Effektive Vertriebsarbeit**

Aufbau eines zielgerichteten, informativen Feedbacksystems, das eine effizientere Ressourcenzuweisung, Leistungsbewertung und -verbesserung sowie einen einfacheren Betriebsablauf ermöglicht.

Und es gibt eine Gemeinsamkeit, die alle diese Bereiche verbindet und untermauert. Denn nichts von alledem kann funktionieren, wenn Sie nicht in Ihre Kerntechnologien zur Unterstützung und Förderung der Leistung Ihrer Teams investiert haben, die die hohen Standards erfüllen müssen, die von ihnen erwartet werden.

Stellen Sie sicher, dass die Kerninvestitionen in Daten- und Unternehmenstechnologien darauf ausgerichtet sind, das allgemeine Kundenverständnis, die Kundenerfahrung und die Interaktionen zu verbessern. Um in der Lage zu sein, ausgewogene Vertriebsmöglichkeiten unabhängig vom jeweiligen Vertriebskanal anbieten zu können, benötigen Sie die richtige Mischung aus Tools und Technologie, damit Sie und Ihre Kunden sich weiterentwickeln können.

Wie geht es weiter?

Um eine Strategie zu erarbeiten, die eine größere Widerstandsfähigkeit in Ihre Vertriebsfunktionen ermöglicht, müssen Sie vorausplanen. Wir haben diesen Artikel über die Widerstandsfähigkeit des Vertriebs verfasst, der Ihnen zeigt, was Sie wissen müssen, damit Sie mit Zuversicht vorankommen.