

Digitale Vertriebsunterstützung

oder

„Raus aus dem Hamsterrad-Vertrieb“

Fachverband Metall – 16.03.2022

- Teilnehmerunterlagen



Ulrich Dietze



- Geschäftsführer der Deutschen Vertriebsberatung GmbH
- gegründet 1992 erste Beratungsgesellschaft für systematischen Vertrieb
- Experte für Vertrieboptimierung, Training und Coaching
- Erfinder der Vertriebsmethode TQS Total Quality Selling
- Erfinder der TQS Preisverhandlungsmethode für Verkäufer
- 3000 Kunden in technischen Branchen
- ausgezeichnet mit dem Deutschen Trainingspreis BDVT
- Kooperationspartner VDMA + VTH + Fachverband Metall
- Mitglied im Verband - Die Familienunternehmer
- Fördermitglied im Bundesverband der Vertriebsmanager



Agenda

- 60 Minuten
- Mindset - digitale Vertriebsunterstützung
- Webseitenmonitoring – E-Books – Webinare
- Lead und vorqualifizierte Anfragen digital und hybrid generieren
- Praxisbeispiel – Vollert Anlagenbau
- offene Fragen
- CTA



Digitalisierung im Vertrieb

***„Wer nicht mit der Zeit geht,
geht mit der Zeit!“***

(Friedrich Schiller)

analoger Vertrieb vs. digitaler Vertrieb

Wir stehen vor großen Herausforderungen, auch im Kontext Vertrieb:

- Personalmangel
- ausgefallene Messen
- Reise- und Besuchsbeschränkungen
- verändertes Kauf- und Kommunikationsverhalten auf der Kundenseite

In diesem Kontext kann eine digitale Vertriebsunterstützung sehr wirksam dabei helfen, einen vertrieblichen Vorsprung vor dem Wettbewerb aufzubauen.

Aber vermeiden Sie bitte zwei häufige Denkfehler in diesem Kontext ...

analoger Vertrieb vs. digitaler Vertrieb

1. Zu glauben, dass digitaler Vertrieb analogen Vertrieb komplett ersetzen kann.
 - digitaler Vertrieb kann analogen Vertrieb unterstützen
2. Zu glauben, dass digitaler Vertrieb analoge Fehler wett machen kann.
 - was analog nicht funktioniert, wird durch Digitalisierung nicht besser

analoger Vertrieb vs. digitaler Vertrieb

Wichtig ist aber auch zu erkennen und zu verstehen, dass uns die Digitalisierung im Vertrieb großartige Möglichkeiten eröffnet, effizienter und erfolgreicher zu werden, Kunden anders anzusprechen, die Schlagzahl zu erhöhen (ohne den Vertrieb zu überlasten) und neue Kunden und Kontakte skalierbar zu gewinnen.

Und wie das geht, schauen wir uns heute gemeinsam an ...

Wie fänden Sie es, wenn Sie zukünftig genau sehen könnten, welche neuen und bestehenden Kunden sich für Ihre Leistungen interessieren, bevor diese bei Ihnen anfragen?

1. Erhöhen Sie die vertriebliche Effektivität Webseite

Viele Webseiten sind auf einem technisch guten Stand, die Inhalte sind aktuell und die Darstellung ist zeitgemäß ...

...aber sie convertieren nicht, sprich die Webseite generiert keine oder zu wenige konkrete Kundenanfragen!

Aktuell investieren Unternehmen in die Gestaltung der Homepage, in SEO-Maßnahmen (Suchmaschinenoptimierung) und bezahlte Onlinewerbung.

Aber das alles bringt zunächst einmal nur mehr Besucher auf Ihre Homepage und nicht unbedingt mehr qualifizierte Anfragen.

Sie wissen sicher wie viele Unternehmen Ihre Homepage besuchen.
Aber wissen Sie auch, welche Unternehmen Sie besuchen?

Beispiel Vollert Anlagenbau



LÖSUNGEN FÜR DIE
BETONFERTIGTEILPRODUKTION



LÖSUNGEN FÜR
INTRALOGISTIKSYSTEME



LÖSUNGEN FÜR
RANGIERSYSTEME



VOLLERT
PLUS SERVICE

Monitoring Homepage

<input type="checkbox"/>	☆	11:16	 VINCI Energies Deutschland GmbH	🟢	Energie & Umwelt
<input type="checkbox"/>	☆	11:13	 Ingenieurbüro Jeschke	🟢	Architektur & Bauwe
<input type="checkbox"/>	☆	11:07	 Baustoffwerk LIMEX-Venusberg GmbH	🟢	Baugewerbe
<input type="checkbox"/>	☆	10:30	 Gerding GmbH		Maschinenbau & Betriebstechnik
<input type="checkbox"/>	☆	10:13	 Gerding GmbH		Maschinenbau & Betriebstechnik
<input type="checkbox"/>	☆	10:05	 FISCHER GmbH & Co. KG		Maschinenbau & Betriebstechnik
<input type="checkbox"/>	☆	09:08	 gkp fassadentechnik AG		Baugewerbe
<input type="checkbox"/>	☆	09:04	 zb Zentralbahn AG	🟢	Dienstleistungen
<input type="checkbox"/>	☆	08:53	 Lech-Stahlwerke GmbH	🟢	Metallindustrie/



Str. am Sportpl. 5
09430 Drebach

+49 3725 70800
verkauf@limex-venusberg.de

www.limex-venusberg.de



Home - LIMEX Venusberg - Pflastersteinsysteme

LIMEX-Venusberg - Ihr mitteldeutscher Betonproduzent. Voller Leidenschaft streben wir ständig nach höchster Qualität und neuestem Design unserer gesamten Produktpalette.

[Website](#)

[XING](#)

[LinkedIn](#)



1 Besuch

12,0 Seiten/Sitzung

03:49 Min. 0 Besuchszeit

Letzter Besuch 23.04.2020

Meistbesuchte Seiten

- www.vollert.de/de/startseite 4
- www.vollert.de/de/produktbereiche/loesungen-fuer-die-betonfertigteilproduktion/schalungssysteme-fuer-ko... 2
- www.vollert.de/de/produktbereiche/loesungen-fuer-die-betonfertigteilproduktion/mit-beton-raeume-schaffen 1

Empfehlung Monitoring

Monitoring bietet viele Vorteile:

- Zero Touchpoint – Identifikation bzw. Ansprachemöglichkeit vor der Anfragereife
- höhere Erfolgschance als Kaltakquise
- Positionierung der Webseite richtig?
- Wirksamkeit von Marketingaktionen

Vertrieblich wirksam wird Monitoring nur, wenn die Übergabe der Information von Marketing an Vertrieb geregelt ist und der nachgelagerte Prozess klar definiert ist:

- welche Besucher werden vertrieblich nachbearbeitet
- wie recherchieren wir die für uns richtigen und wichtigen Ansprechpartner
- wie sprechen wir die Kontaktpersonen richtig an und vereinbaren einen Termin

Ihre Fragen

Erhöhen Sie die Conversion Besucher zu Anfragen

Wie fänden Sie es, wenn zukünftig mehr Anfragen von neuen und bestehenden Kunden aus Ihrem Verkaufsgebiet entstehen, ohne das Sie dafür mehr Kaltakquisearbeit leisten müssen?

Leadmagneten

Ein Leadmagnet ist eine wertige und interessant aufgemachte Information, für die ein Kunde/Interessent bereit ist, seine Kontaktdaten zu hinterlassen.

Wichtig:

- Prospekte, Firmenbroschüren, Unternehmensleitbilder, Imagefilme
sind keine Leadmagneten

Beispiele für funktionierende Leadmagneten:

- Fachaufsätze
- E-Books/Whitepaper
- Fachwebinare live
- Fachwebinare automatisiert

Beispiel – E-Book

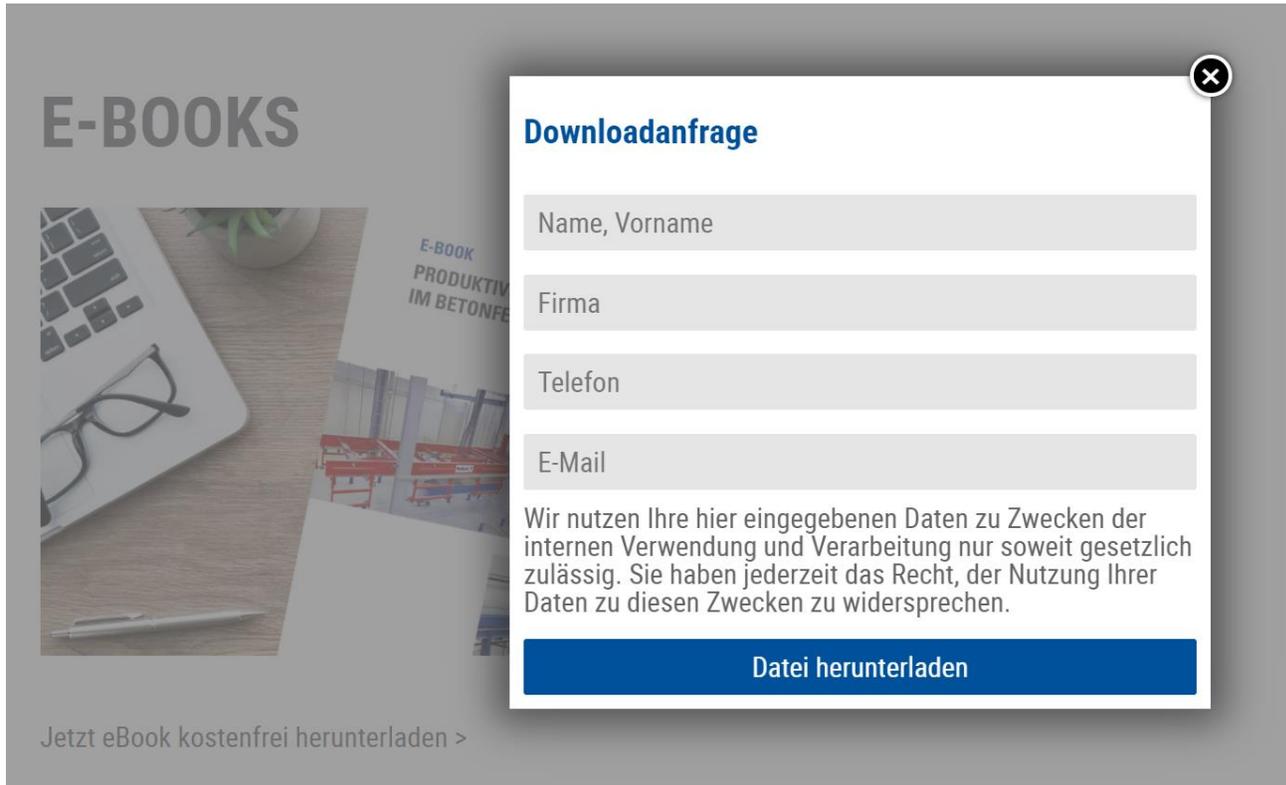
E-BOOKS



- keine Werbebotschaften
- Praktikerknow-how
- auch ohne Vollert nutzbar
- ergänzt durch Kundentestimonials
- Aufbau Expertenstatus
- kostenfreier 360° Quickcheck
- starker Anfrageimpuls

Jetzt eBook kostenfrei herunterladen >

Beispiel – E-Book



E-BOOKS

Jetzt eBook kostenfrei herunterladen >

Downloadanfrage

Name, Vorname

Firma

Telefon

E-Mail

Wir nutzen Ihre hier eingegebenen Daten zu Zwecken der internen Verwendung und Verarbeitung nur soweit gesetzlich zulässig. Sie haben jederzeit das Recht, der Nutzung Ihrer Daten zu diesen Zwecken zu widersprechen.

[Datei herunterladen](#)

- Download gegen Kontaktdaten
- wertige Leads für den Vertrieb
- passiv nutzbar
- aktiv nutzbar
- mit Wettbewerbsfilter

Empfehlung E-Book

Fachliche Expertise vertrieblich übersetzen:

- was ist der größte Schmerzpunkt des Kunden im Kontext Ihrer Expertise
- was sind häufig von Ihnen beobachtete Fehler/Potenziale
- welche neutralen Tipps können Sie dem Kunden geben

Beispiel:

Die häufigsten und gefährlichsten Fehler beim Pferdebeschlag

- und wie Sie Ihr Pferd gesund und leistungsfähig erhalten

Starten schlägt Perfektion:

- fangen Sie mit einem Fachaufsatz an
- ergänzen Sie diesen durch Kundentestimonials
- Vorher/Nachher-Bilder
- CTA Call-To-Aktion (Check, Termin)

Weiterverarbeitung der gewonnenen Leads

Wie verarbeiten wir den Interessentenlead (MQL) professionell weiter:

1. Analoge Folgequalifizierung durch den Vertrieb

- Mail mit Nachfrage zum E-Book und Vorschlag Ersttermin per Telefon
- 2. Termin persönlich oder per Webkonferenz zur Bedarfsermittlung

2. Digitale Folgequalifizierung durch das Marketing:

- Mail mit Nachfrage zum E-Book und Einladung zu einem Webinar
- Live oder automatisiert
- mit qualifizierten Folgemails bis zur Anfragereife

[- Beispiel Schulte Lagertechnik](#)

Ihre Fragen

Wie fänden Sie es, wenn Sie zukünftig, auch bei komplexeren Lösungen, schneller und mit höherer Treffquote zum Auftrag kommen, ohne immer wieder live und persönlich alles von Grund auf neu erklären zu müssen?

Welche Erfahrung haben Sie mit Webinaren?

WEBINAR

JÜRGEN BRAUN | SERVICE MARKUS SCHENK | SALES

**SO STEIGERN SIE IN 5 SCHRITTEN
DIE ANLAGENPRODUKTIVITÄT IN IHREM BETONFERTIGTEILWERK**

JETZT KOSTENFREI HIER ANMELDEN!

This banner features a background image of a concrete production facility with red and blue machinery. Two circular portraits of speakers are positioned at the top left. A red 'WEBINAR' label is in the top right corner. The main text is in a white box, and the call to action is in a black box at the bottom.

WEBINAR

ANDREAS GEBHART | KONSTRUKTION JENS TANGEL | VERTRIEB

**SO REALISIEREN SIE MIT SONDERKRANSYSTEMEN
DEN TRANSPORT TONNENSCHWERER LASTEN**

JETZT KOSTENFREI HIER ANMELDEN!

This banner features a background image of a warehouse or industrial setting with large pipes and yellow machinery. Two circular portraits of speakers are positioned at the top left. A red 'WEBINAR' label is in the top right corner. The main text is in a white box, and the call to action is in a black box at the bottom.

WEBINAR

CHRISTIAN LANGNER | PROJEKTLEITER MICHAEL SPOHN | VERTRIEB

**SO SORGEN SIE FÜR
REIBUNGSLOSE RANGIERPROZESSE IM GLEISANSCHLUSS**

JETZT KOSTENFREI HIER ANMELDEN!

This banner features a background image of blue shunting machines on a gravel track. Two circular portraits of speakers are positioned at the top left. A red 'WEBINAR' label is in the top right corner. The main text is in a white box, and the call to action is in a black box at the bottom.

Beispiel Webinar



Webinar

Die Anlagentechnik vieler Betonfertigteilewerke stammt aus den 90er Jahren. Die Betonelemente waren einfacher als heute und so wurden viele Anlagenkonzepte kompakt und räumlich mit wenigen Reserven um die einzelnen Maschinen und Abläufe geplant. Heute sind Wände, Decken oder Fassaden-Bauteile nicht nur deutlich vielfältiger hinsichtlich Architektur, Formen oder Oberflächenqualitäten, sondern erfordern auch größere Arbeitsinhalte, mehr Einbauteile oder integrierte Spezialfunktionen. Gleichzeitig werden die notwendigen Kapazitäten für Bauprojekte größer und der Kostendruck steigt, um im Wettbewerb um Kunden und Aufträge konkurrenzfähig bleiben zu können. Diese Entwicklungen sind eine große Herausforderung für viele Betonfertigteilerhersteller.

Es sind nicht immer gleich erhebliche Investitionen in die neueste Maschinenteknologie erforderlich, um die Anlagenproduktivität maßgeblich zu steigern. Häufig lassen sich zunächst relativ kurzfristig und wirtschaftlich sinnvoll einzelne Abläufe optimieren, bevor in einem zweiten Schritt der Automatisierungsgrad erhöht und in die Modernisierung der bestehenden Anlagentechnik (Retrofit) investiert werden sollten.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit wollen wir in diesem Webinar ein paar erfolgsversprechende Ansätze näher beleuchten.

Markus Schenk und Jürgen Braun

Vollert Anlagenbau GmbH

JETZT WEBINARPLATZ RESERVIEREN!
kostenlos - unverbindlich - informativ

Ihr Wunschtermin:

= freie Plätze

Fr, 23.07.2021, 11.00

= 1 (max. 12)

Mo, 26.07.2021, 16.00

= 3 (max. 12)

Mi, 28.07.2021, 11.00

= 4 (max. 12)

Fr, 30.07.2021, 11.00

= 5 (max. 12)

Ihre Anmelde Daten:

Vorname

Nachname

E-Mail

Tel.-Nr.

Firma | Adresse | Notizen

Automatisch ausfüllen mit: **facebook**

Hiermit bestätige ich, die Datenschutzerklärung gelesen und akzeptiert zu haben

Vorteile Webinar vs Video:

- Zuschauerbindung
- Verbindlichkeit
- kein verschenkter Content
- Informationsaufnahme
- Wettbewerbsfilter

Vorteile automatisiert vs live:

- permanent aktuell
- keine Contentüberlastung
- keine persönlichen Ressourcen

Nutzung:

- Leadgenerierung
- Vorqualifizierung von Anfragen

Beispiel Webinar - mehrsprachig

ROBIN SCHWARZ | SERVICE **Steffen SCHMITT** | SALES

HOW TO MAXIMIZE PRODUCTIVITY IN YOUR PRECAST CONCRETE PLANT IN JUST 5 STEPS

Share This

RESERVE YOUR WEBINAR PLACE NOW !
free of charge - without obligation - informative

Webinar

The plant technology in many precast concrete factories dates back all the way to the 1990s. Since the concrete elements were simpler then than they are today, many plant concepts were planned compactly and with little space left around the individual machines and processes. Walls, floor slabs, or façade elements are not only a lot more diverse in terms of architecture, shapes, and surface qualities today, but also require larger working volumes, more inbuilt parts, or integrated special functions. At the same time, the capacities needed for construction projects increase along with cost pressure in the competition for customers and orders. These developments are a great challenge for many precast concrete manufacturers.

Plant productivity can often be increased significantly even without high investments in the latest machine technology. Individual processes can often be optimized relatively quickly and economically before a second step increases automation and investments are made in the modernization of the existing plant technology (retrofit).

This webinar offers a non-comprehensive look at a few promising approaches.

Steffen Schmitt | Robin Schwarz
Vollert Anlagenbau GmbH

Your desired date:

UTC+2: Berlin, Brussels, Paris, Central Euro

free spaces

<input type="checkbox"/> Fr, 23.07.2021, 18:00 = 1 (max. 12)	<input type="checkbox"/> Mo, 26.07.2021, 14:00 = 3 (max. 12)
<input type="checkbox"/> We, 28.07.2021, 09:00 = 4 (max. 12)	<input type="checkbox"/> Fr, 30.07.2021, 18:00 = 5 (max. 12)
<input type="checkbox"/> Mo, 02.08.2021, 14:00 = 7 (max. 12)	<input type="checkbox"/> We, 04.08.2021, 09:00 = 8 (max. 12)

Your login data:

First Name Name

E-mail

Phone:

Company | Address | Notizen

- Deutsch
- Englisch
- Französisch
- Portugiesisch
- Russisch
- internationale Leadgenerierung
- wirksame Vertriebsunterstützung

Mehrfachnutzen - wirksamer Content für alle Social Media Kanäle

Suche

Start Ihr Netzwerk Jobs Nachrichten

Profilbesucher:innen 291
Ansichten Ihrer Updates 388

Alle Premium-Funktionen anzeigen

Gespeicherte Artikel

Deutsche Vertriebsberat...

Benachrichtigungen 1
Seitenbesucher:innen 9

Besucheranalysen anzeigen

Aktuell

- Die Vertriebsmanager Comm...
- Elastomer Compounding
- Live-Onlinetraining: Verhalte...
- Corona Krisenmanagement: ...
- Menschen im Vertrieb

Gruppen

I'm looking forward to the next webinar dates and we are curious about your results. #webinar #furthereducation #retrofit #engineeringyoursuccess #vollert #precastconcrete

Übersetzung anzeigen

Vollert V
1.609 Follower
4 Tage • Bearbeitet •

Our webinar series is now available also in English. Find out how you can maximize plant productivity in precast concrete plants in just 5 steps. Together with our experts [Steffen Schmitt](#) and [Robin Schwarz](#), the most ... mehr anzeigen

Übersetzung anzeigen

ROBIN SCHWARZ | SERVICE
STEFFEN SCHMITT | SALES

Vollert V
WEBINAR

**HOW TO MAXIMIZE PRODUCTIVITY
IN YOUR PRECAST CONCRETE PLANT IN JUST 5 STEPS**

REGISTER HERE FOR FREE!

2

- Leadgenerierung international
- Unterstützung Vertretung und NL
- bezahlte LinkedIn-Werbung
- für skalierbare Ergebnisse
- 11,--€ für einen Interessenten

Digitales Vertrauen = Akquiseturbo

Der potenzielle Kunde kann sich mit Ihnen und Ihren Kompetenzen auseinandersetzen, wenn er dazu bereit ist.

Der potenzielle Kunde nimmt Sie als Experten für die Lösung seiner Probleme wahr. Es entsteht digitales Vertrauen.

Zur wirksamen Entlastung bzw. Unterstützung des Aussendienstes.

Es ist wichtig und richtig analog akquirieren zu können!

Und mit digitalen Vertriebstools und einem intelligenten Vertriebsprozess dahinter, können Sie die vertriebliche Schlagzahl enorm steigern, ohne das Vertriebsteam zu überfordern.

Ihre Fragen

Testimonial



Vertriebsmodernisierung in folgenden Bereichen:

- digitale Leadgenerierung = skalierbar mehr Anfragen generieren
- Angebotsprozess = systematisch mehr Aufträge gewinnen



„Wir generieren heute messbar mehr Leads und Anfragen, und sind deutlich effizienter und erfolgreicher im Angebotsprozess unterwegs.“

Hans Jörg Vollert – Geschäftsführender Gesellschafter
Vollert Anlagenbau

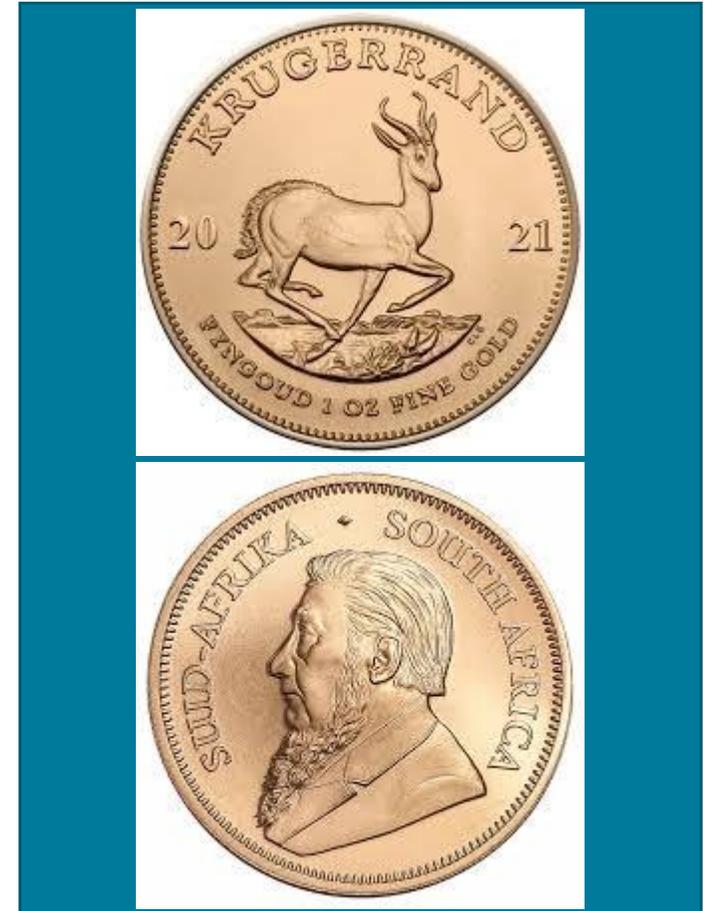
Ergebnisse:

Bis 2019 Teilnahme an 35 Messen pro Jahr. Ab 2021 Teilnahme an 3 Leitmessen. Mehr und qualifiziertere Leads zu einem Bruchteil der bisherigen Marketingkosten.

Erfolgreicher Vertrieb - eine Medaille mit 2 Seiten

Vertrieb wird in meiner Wahrnehmung oft viel zu kompliziert dargestellt!

1. Anfragen skalierbar generieren
2. Angebote sicher abschließen



Der versprochene Bonus:

TQS Potenzial- und Risikocheck – Vertrieb:

- ✓ Bewertung der aktuellen Situation und der erfolgskritischen Faktoren in Ihrem Vertrieb
- ✓ Bewertung der Möglichkeiten für eine digitale Unterstützung im Vertrieb
- ✓ Potenziale im Neukundenprozess
- ✓ Potenziale im Angebotsprozess
- ✓ Risiken für prozessbedingte Auftragsverluste

Sie erhalten eine objektive Bewertung der Potenziale und Risiken in Ihrem Vertriebsprozess. Und Sie gewinnen erste Ideen für mehr Umsatz und Ertrag, die Sie sofort umsetzen können.

- per Webkonferenz (60 – 90 Minuten) mit allen beteiligten Führungskräften
- diese Leistung bieten wir gratis an

Zur Terminanfrage nutzen Sie bitte die Anfragemaske direkt auf unserer Homepage:

www.deutschevertriebsberatung.de

Es ist immer anspruchsvoll und auch anstrengend neue Wege zu gehen ...

... aber es ist immer auch leichter und lohnender einen Vorsprung auf- und auszubauen, als einen Rückstand mühsam aufzuholen.

Nutzen Sie die Vorteile beider Welten
– analoger und digitaler Vertrieb –
und modernisieren Sie Ihren Vertrieb!



Weiterhin viel Erfolg im Vertrieb!

Ihr Ulrich Dietze