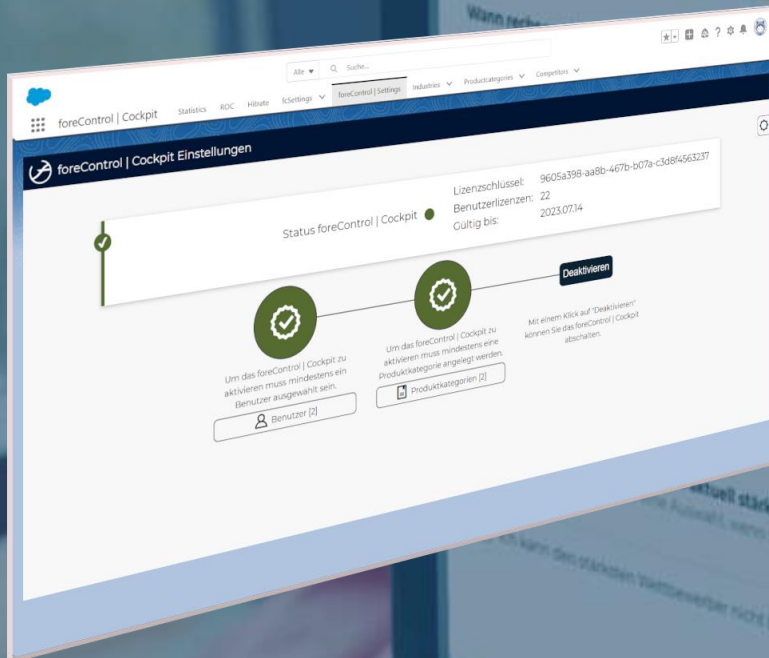


Add-In Lösung zur Prognose und Steuerung von Verkaufschancen im B2B-Vertrieb

B2B Sales Excellence in Opportunity Management



Add-In Lösung für Salesforce

Vollständig anonymisierte
Datenverarbeitung

Sie bleiben in Ihrer
gewohnten CRM-Umgebung

Durch die Kombination von psychologischen Methoden und KI werden **Trefferquoten** von **82%** erreicht.

Durch die Messung von objektiven Erfolgsfaktoren wird das Bauchgefühl **transparent** und **nachvollziehbar**.

Der gesamte Vertriebsprozess wird optimiert und die Erfolgsquote Ihrer Vertriebspipeline gesteigert.

Herausforderungen im B2B-Vertrieb

Im Vertrieb von **beratungsintensiven Lösungen & Produkten** geht die Vorhersage der Erfolgchancen mit zahlreichen **kognitiven Verzerrungen** einher. Das Bauchgefühl verfälscht das Bild der aktuellen Verkaufssituation und führt zu **Erfolgsquoten**, die regelmäßig **unter 50%** liegen.

Um die **Erfolgsaussichten** vorherzusagen und den Verkaufsprozess proaktiv zu steuern, müssen die inhaltlich bedeutenden **Erfolgsfaktoren** bekannt sein. Mit der Studie „**Sales Forecast 4.0**“ konnten diese erstmals mit einem **psychometrischen Fragebogen** gemessen werden:

1. Der Erfolgsfaktor **Beziehung & Commitment** spiegelt verschiedene Aspekte der Beziehung zum Interessenten wider (7 Fragen).
2. Die **Wettbewerbsfähigkeit** berücksichtigt die relative Stärke der Wettbewerber (5 Fragen).
3. Der Erfolgsfaktor **Anforderungen & Vorstellung** zeigt, inwieweit die angebotene Lösung mit den Anforderungen übereinstimmt (4 Fragen).

The screenshot shows a survey titled 'Verpackungsmaschine AX3' with a 'PROCHWSE DATUM' of 19.08.2022. The survey is for 'Danfoss SE INTERESSENT' and 'Entscheidung...' with a 'VERKAUFSPREIS' of 141.000 €. The survey questions are:

- Wettbewerbsfähigkeit und sonstige Aspekte: Im Vergleich zu unserem stärksten Wettbewerber (ABB) haben wir bei dieser Verkaufschance... (5-point Likert scale)
- ...mehr Alleinstellungsmerkmale.
- ...das bessere Image im Markt.
- ...die besseren Referenzen.
- das bessere Angebot für den Interessenten: ...eine bessere Beziehung zum Interessenten. (5-point Likert scale)
- Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? (5-point Likert scale)
- Die Mehrheit der involvierten Personen beim Interessenten kann sich den Einsatz unserer Lösung sehr gut vorstellen.
- Meine Kontaktperson fühlt, dass sie mir vertrauen kann.
- Meine Kontaktperson hat einen großen Einfluss im Unternehmen des Interessenten.
- Ab einem bestimmten Zeitpunkt im Verkaufsprozess war meine Kontaktperson bei Gesprächen kurz angebunden.

Die Beantwortung des Fragebogens dauert ca. 3 bis 5 Minuten

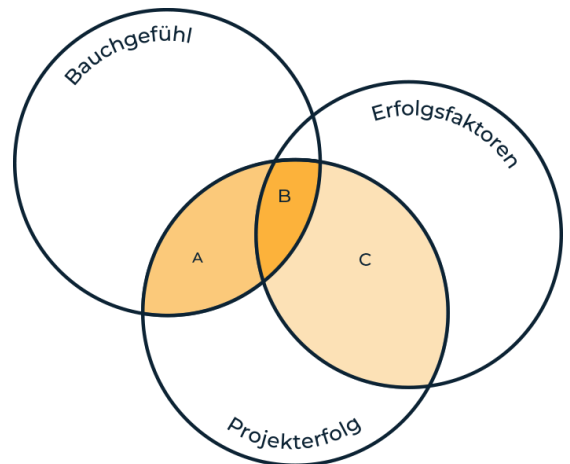
Die Bewertung erfolgt auf einer 5-stufigen Likert-Skala

Die Erfolgsfaktoren werden zuverlässig und valide gemessen

Das KI-basierte Prognosemodell

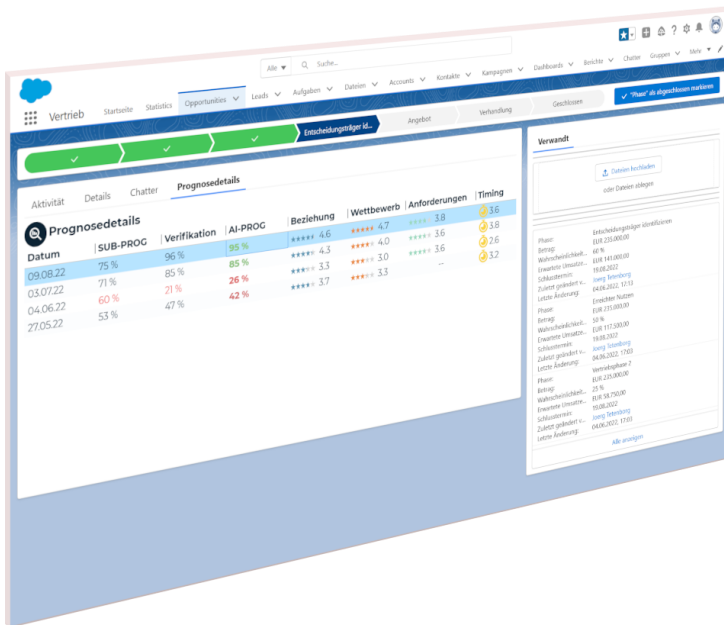
Das Prognosemodell nutzt zur Vorhersage der Erfolgswahrscheinlichkeit nur Informationen des Fragebogens, die in einem **Zusammenhang** mit der **Kaufentscheidung** stehen (Flächen A, B u. C).

Unerwünschte Einflüsse wie Erfolgsdruck oder Stimmungen werden statistisch geglättet.



Mit den Prognosedetails behalten Sie jederzeit den Überblick

Mit jeder durchgeführten Prognose erhalten Sie ein realistisches Bild von der Verkaufssituation. Anhand der **bewerteten Erfolgsfaktoren** erkennen Sie die Problemfelder der Verkaufschance auf einen Blick. Die **Prognosehistorie** zeigt Ihnen, an welcher Stelle die Erfolgsaussichten steigen, der Verkaufsprozess stagniert oder zu scheitern droht.



Bewertung der Erfolgsfaktoren auf einer Skala von 1 bis 5

AI-PROG: Erfolgswahrscheinlichkeit laut KI-basiertem Prognosemodell

Überprüfung des Bauchgefühls auf Plausibilität

Bewertung des vsl. Abschlussdatums

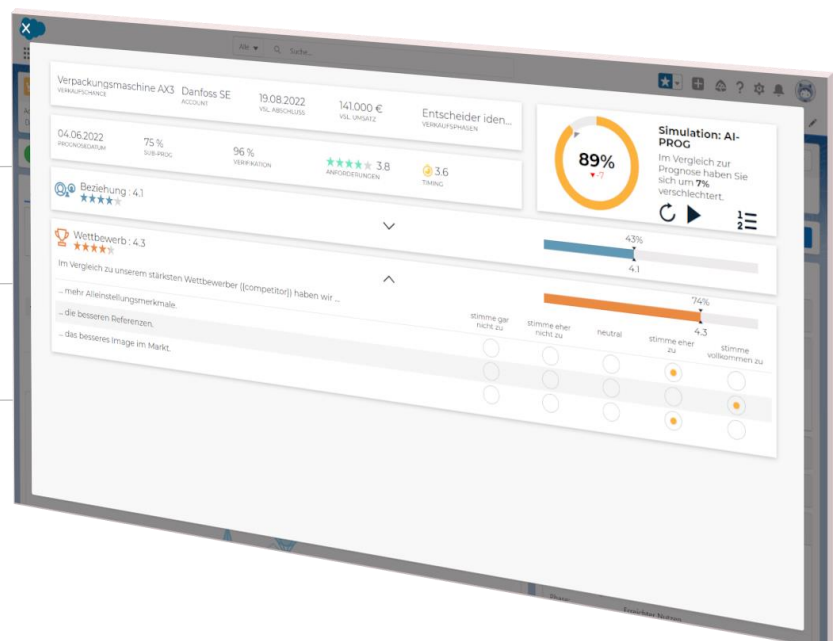
Mit der Simulation zum optimalen Vertriebsprozess

Mit der Hilfe der Simulation können die relevanten Antworten der letzten Prognose verändert und die Erfolgswahrscheinlichkeit neu berechnet werden. Aus diesen „What If Szenarien“ lassen sich **inhaltliche Handlungsempfehlungen** ableiten, die den Verkaufsprozess erfolgreich zum Abschluss bringen.

Top 3 Handlungsoptionen zur Verbesserung der Erfolgschancen

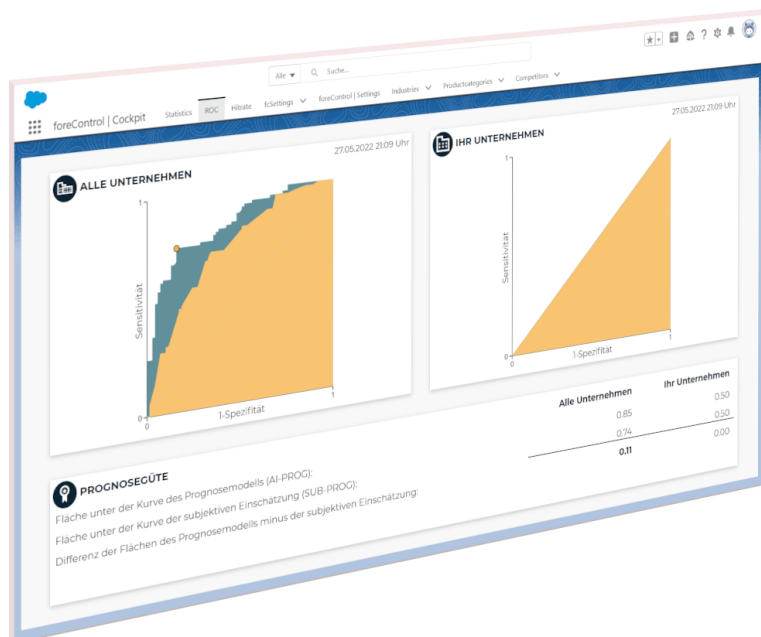
Benchmarking der bewerteten Erfolgsfaktoren

Simulation der Erfolgschancen auf Basis der letzten Prognose



Nachweis der Prognosegüte und Trefferquote

Um die Genauigkeit (Prognosegüte) der Vorhersagen über alle Prognosen beurteilen zu können, werden ROC (Receiver-Operating-Characteristics) Kurven verwendet. Die Fläche unterhalb der ROC-Kurve stellt dabei eine anerkannte **Kennzahl** für die **Prognosegüte** dar. Durch den Flächenvergleich des Bauchgeföhls mit dem Prognosemodell lässt sich die genauere Prognosegüte und der damit verbundene **ROI** nachweisen.



Benchmarking der Prognosegüte und Trefferquote über alle Unternehmen

Angabe der Prognosegüte im Vergleich zum Bauchgeföhls

Berechnung des optimalen Trennwerts (ab wann ist die Verkaufschance sicher)

Ihre Vorteile im Überblick

- ✓ Durch die genauere Vorhersage der voraussichtlichen Umsätze erhält die Geschäftsführung mehr Planungssicherheit.
- ✓ Die Vertriebsleitung kann die begrenzten Ressourcen optimal nutzen und bekommt mehr Kontrolle über den zu erwartenden Auftragseingang.
- ✓ Das Vertriebsteam steuert seine Vertriebsaktivitäten anhand objektiver Erfolgsfaktoren.
- ✓ Durch die Messung der Erfolgsfaktoren wird das Bauchgeföhls transparent und nachvollziehbar.
- ✓ Zur Steigerung der Erfolgswahrscheinlichkeit werden inhaltlich qualifizierte Handlungsoptionen vorgeschlagen.
- ✓ Der gesamte Vertriebsprozess wird optimiert und die Erfolgsquote Ihrer Pipeline gesteigert.

Testen Sie unsere Lösung kostenfrei!

Wir beraten Sie gerne zu den Vorteilen und Einsatzmöglichkeiten.

www.foreControl.de