

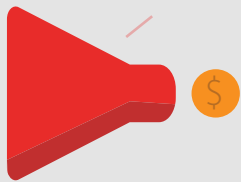
KURBELN SIE DEN VERKAUF AN – MIT

HyperIntelligence

Entdecken Sie die Lösung, die den Vertriebsteams die erforderlichen Antworten sofort liefert – ohne hierfür Tabellen und Datenbank durchsuchen zu müssen. Ganz gleich, ob Sie Opportunities schneller umwandeln oder Vertriebszyklen auf agile Weise managen wollen: hier sind die entscheidenden Gründe, warum Ihr Team im Jahr 2022 HyperIntelligence braucht.

Während es allgemein acht Schritte braucht, um eine Konversion zu tätigen, **kommen Top-Performer mit fünf Schritten aus.**

<https://99firms.com/blog/sales-statistics/#gref>

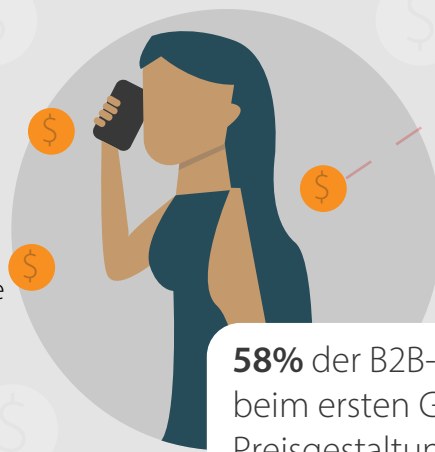


Wenn Top-Performer aus jeder Interaktion ein erfolgreiches Geschäft machen, gibt es dafür einen guten Grund. Sie haben einfach die bessere Botschaft, und darüber hinaus ein besseres Nutzenargument, was sich in mehr Konversionen niederschlägt.

Mit HyperIntelligence erfahren Ihre Vertriebsmitarbeiter sofort alles über Kunden und potenzielle Kunden, deren Vorgeschichte beim Unternehmen und das genaue Angebot, das gerade erforderlich ist. Ermöglichen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern, mit einem einzigen Tool die gesamte Vertriebsmaschinerie (einschließlich LinkedIn, SFDC, SalesLoft, Outreach, ZoomInfo usw.) zu übertrumpfen.

Käufer haben es immer eilig. Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter den Kauf nicht mit schnellen Informationen vorantreiben können, handeln sie nicht im besten Interesse von Kunden oder potenziellen Kunden.

Erlauben Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern, mit Zuversicht aufzutreten, indem sie ihnen einen 360°-Blick auf kontextbezogene Kundendaten bieten. Mit HyperIntelligence erscheinen die gewünschten personalisierten Angebote umgehend – direkt in den Tools, die Ihr Mitarbeiter ohnehin schon nutzt.



58%

58% der B2B-Käufer wollen schon beim ersten Gespräch über die Preisgestaltung sprechen.

<https://blog.hubspot.com/sales/buyers-speak-out-how-sales-needs-to-evolve>

11
Monate

Neu eingestellte Vertriebsmitarbeiter brauchen im Durchschnitt 10 Wochen Schulung. Richtig produktiv werden sie aber erst nach **11 Monaten.**

<https://financesonline.com/sales-statistics/>

Um Ihr Produktportfolio zu verkaufen, bedarf es einer gewissen Expertise. Auch die Kombination aus ausführlichen Schulungsprogrammen und einem hohen Durchsatz ist eine nicht zu vernachlässigende Herausforderung.

Verkürzen Sie die Schulungszeiten drastisch und beschleunigen Sie das Onboarding, indem Sie Ihrem Team schon am ersten Tag die Antworten und die zu ergreifenden Maßnahmen vorgeben.

Wenn die im CRM enthaltenen Informationen nicht aktuell sind, hat dies Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse. Fehlende Felder, ungültige Formatierungen oder veraltete Kontaktdaten behindern die Arbeit Ihres Vertriebsteams.

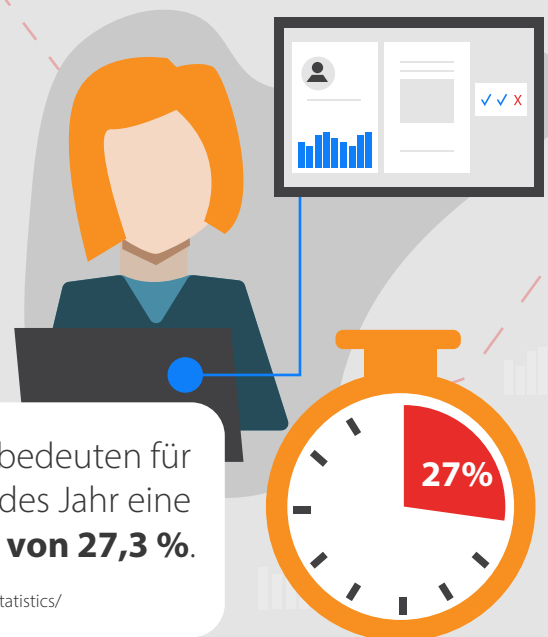
Im Jahr 2022 verläuft der Kaufprozess nicht mehr linear. Touchpoints werden auf unterschiedlichen Systemen erfasst, weshalb HyperIntelligence einen Schnappschuss der für Ihr Team erforderlichen Informationen aus allen vorhandenen Systemen bereitstellt. Ersparen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern das ständige Aktualisieren von Datenbanken. Aggregieren und liefern Sie die Daten aus unterschiedlichen Quellen, damit die Mitarbeiter sich auf ihre Arbeit konzentrieren können.

25% der Daten einer typischen Vertriebsdatenbank sind falsch.

<https://www.internalresults.com/blog/4-signs-your-sales-database-needs-an-update>

Falsche Kontaktdaten bedeuten für Vertriebsmitarbeiter jedes Jahr eine **Zeitverschwendung von 27,3 %.**

<https://blog.zoominfo.com/sales-follow-up-statistics/>



27%

Höchste Zeit, Ihrem Team die richtigen Antworten und Angebote zu geben, um Geschäfte abzuschließen.

Jetzt unverbindlich ein Projekt anfragen:

<https://www.microstrategy.com/hyperintelligence>

MicroStrategy
Intelligence Everywhere