



NEWSLETTER 03/2014

Aktuelle Marktstudie über die Erfolgskriterien im B2B-Verkauf – per e-mail anfordern

In der von zunehmendem Wettbewerb gekennzeichneten Welt wird es für Anbieter immer schwieriger sich deutlich vom Wettbewerb abzuheben.

Anbieter müssen sich nicht nur dadurch differenzieren was sie verkaufen, sondern auch dadurch wie sie verkaufen. Um das eigene Vorgehen im Verkauf zum Differenzierungsmerkmal zu entwickeln, ist es wichtig zu wissen, was Kunden unter professionellem Verkauf verstehen.

Wie vor Jahren führten wir eine Studie durch, um zu identifizieren was für die Kunden bei der Auswahl eines Anbieters wichtig ist sowie Bereiche aufzuzeigen, wo aus Kundensicht die Notwendigkeit für Verbesserung besteht. Diese Sicht der Kunden wird mit dem verglichen, was Anbieter für wichtig halten. Die Studie wurde in Kooperation mit dem Harvard Business Manager erstellt und basiert auf einer Befragung von 300 Führungskräften auf Kundenseite in Europa, USA und Asien, aus 13 unterschiedlichen Branchen. Die befragten Personen haben alle direkten Kontakt zu Verkaufsverantwortlichen unterschiedlicher Anbieter und kaufen regelmässig Produkte und Dienstleistungen im Wert von mindestens €75.000. Die Informationen auf Anbieterseite stammen von Vertriebsmanagern aus 200 Unternehmen, die im B2B-Geschäft aktiv sind.

Die Inhalte regen zum Nachdenken an und unterstützten Anhaltspunkte für mögliche Verbesserungsmassnahmen zu erkennen. So zum Beispiel folgende Aussagen:

Erstbesuche – Differenzierung durch Kunden- und Branchenkenntnis

Merkmale eines guten Erstbesuches und % Kunden, für die das jeweilige Merkmal wichtig ist		% Kunden, die Verbesserungsbedarf sehen
Kenntnisse über das Geschäft und die Branche des Kunden	71	63
Gute Fragen und aufmerksames Zuhören	66	56
Fachkompetenz des Gesprächspartners	63	49
Nur kundenrelevante Information und Unterlagen	61	57
Zusammenfassung des Gesprächs und der nächsten Schritte	56	48
Sich gut verstanden fühlen	55	51
Der potenzielle Nutzen wird besprochen und quantifiziert	53	52
Relevante Referenzinformation inkl. konkreter Ergebnisse	51	47
Unternehmenspräsentation	49	48

■ = >50% ■ = 20-50% ■ = <20% Anteil unzufriedener Kunden

Wenn die gesamte Studie interessiert, bitte mir eine kurze E-Mail senden.

Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Freundliche Grüsse,

Daniel J. Schwarzenbach

ANALYSE – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

[Analyse starten](#)

Präsentations-Fibel – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen. Erfahren Sie mehr darüber unter www.fibeln.com

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte kurze E-Mail zukommen lassen an die Adresse: info@nautilus-nine.com mit dem Vermerk „Aus Newsletter-Liste streichen“