



CLAVIGO PARTNERS

STRATEGIES TO REVENUE

IHK Lahn-Dill

8. Unternehmertag Wetzlar

**Wettbewerbsfähigkeit bewahren
durch erfolgreichen Vertrieb 4.0**

Neue Kunden gewinnen mit neuen digitalen Mitteln

Vertrieb 4.0 - Digital Lead Generation im B2B

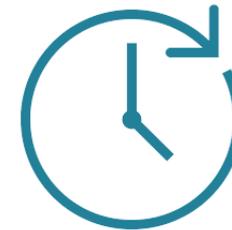
Neue Methoden und innovative Ansätze

- ✓ Digitale Tools und Services
- ✓ Frei verfügbare Daten nutzen
- ✓ Digitale Kaufsignale des Kunden empfangen

DER PARADIGMENWECHSEL



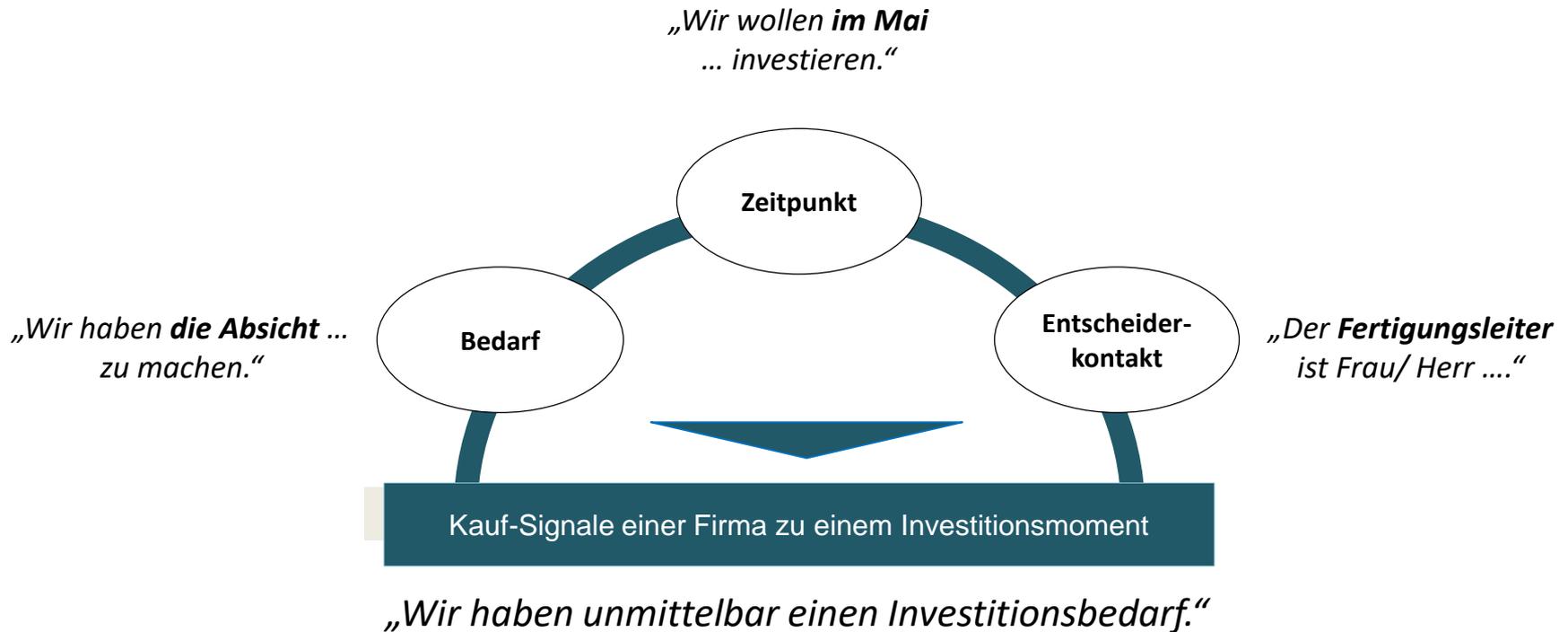
Den Kunden suchen



**Digitale Kaufsignale
empfangen**

Dem Kunden zuhören

Kaufsignale erkennen mit Erkenntnissen wie Bedarf, Zeitpunkt und Entscheider Informationen



Vier Herausforderungen im modernen B2B Vertrieb ...

1. Türöffner sind gefragt

- 90% der Entscheider reagieren nicht auf Kaltakquise.
- 84% sprechen allerdings dann mit einem Vertriebler, wenn der Kontakt über einen Kollegen/ Bekannten zustande kam.

2. Mehr Personen im Buying Center

- Das Erkennen sowie Verstehen von Buying Centern und Beziehungen zu diesen Personen aufrecht zu erhalten ist wichtig.
- Die Anzahl der Entscheider in Buying Centern in komplexen Einkaufsszenarien stieg von 5 in 2010 auf 7 in 2012 an.

3. Selbstinformierte, unabhängige Kunden

- Heutzutage beginnen Business Entscheidungen mit einer ausführlichen Online Recherche.
- CEB schätzt, dass in 60% der Fälle der Entscheidungsprozess nahezu abgeschlossen ist bevor ein Vertriebler hinzugezogen wird.

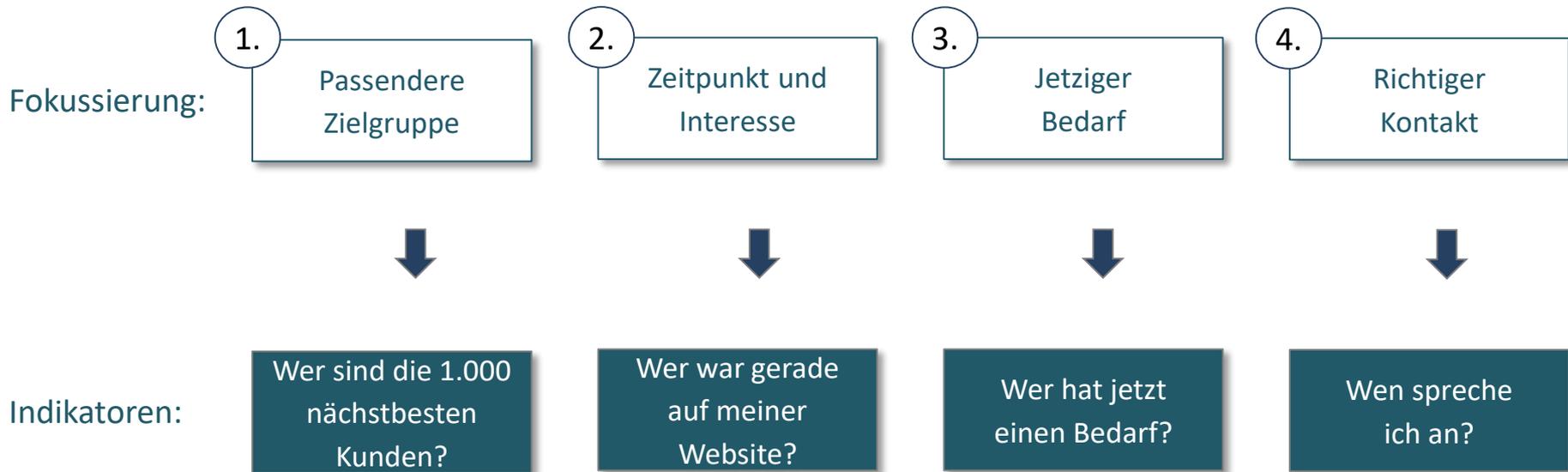
4. Digitaler Content gewinnt an Bedeutung

- $\frac{1}{3}$ informieren sich über Social Media und stehen mit ihren Anbietern in Verbindung.
- Darüber hinaus stellten sie fest, dass 75% der Entscheider dazu neigen, Social Media in dem Einkaufsprozess zu verwenden.

Quelle: <http://learnmore.insideview.com/Social-Selling.html> <https://socialbusiness.hootsuite.com/whitepaper-definitive-guide-to-social-selling.html>
<https://socialbusiness.hootsuite.com/whitepaper-definitive-guide-to-social-selling.html> LinkedIn the guide to social selling

... erfordern Innovationen in Akquisition & Vertrieb im Firmenkundengeschäft

Die Akquise Strategie soll durch bessere Fokussierung in drei Bereichen erfolgreicher werden.



... erfordern Innovationen in Akquisition & Vertrieb im Firmenkundengeschäft

Drei ausgewählte Lead Management Beispiele und Use Cases, die mit (frei verfügbaren!) DATEN bessere Ergebnisse erzielen:



① Die 1.000 nächstbesten Kunden finden.

Nutzen

Höhere Erfolgsquote bei B2B Neukunden durch Ähnlichkeitsprofile

Umsetzung

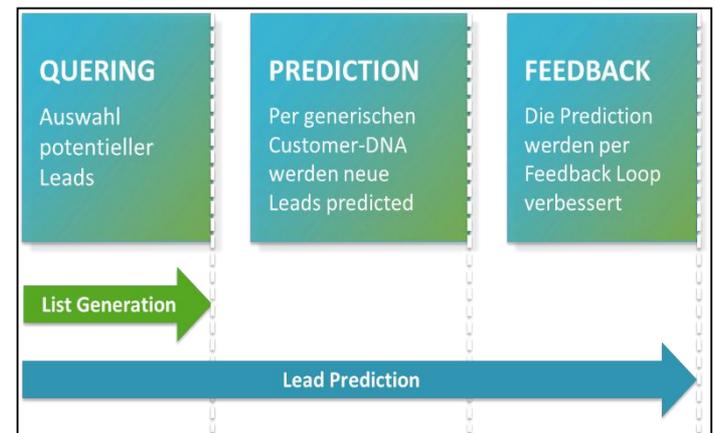
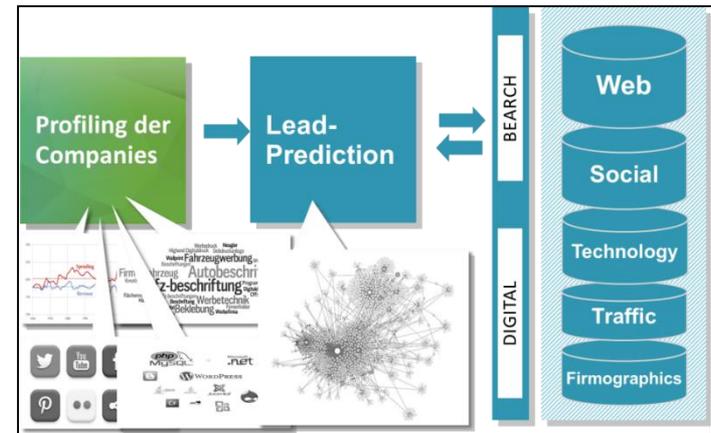
Die Unternehmen ansprechen, die den eigenen Bestandskunden ähneln.

Lösung



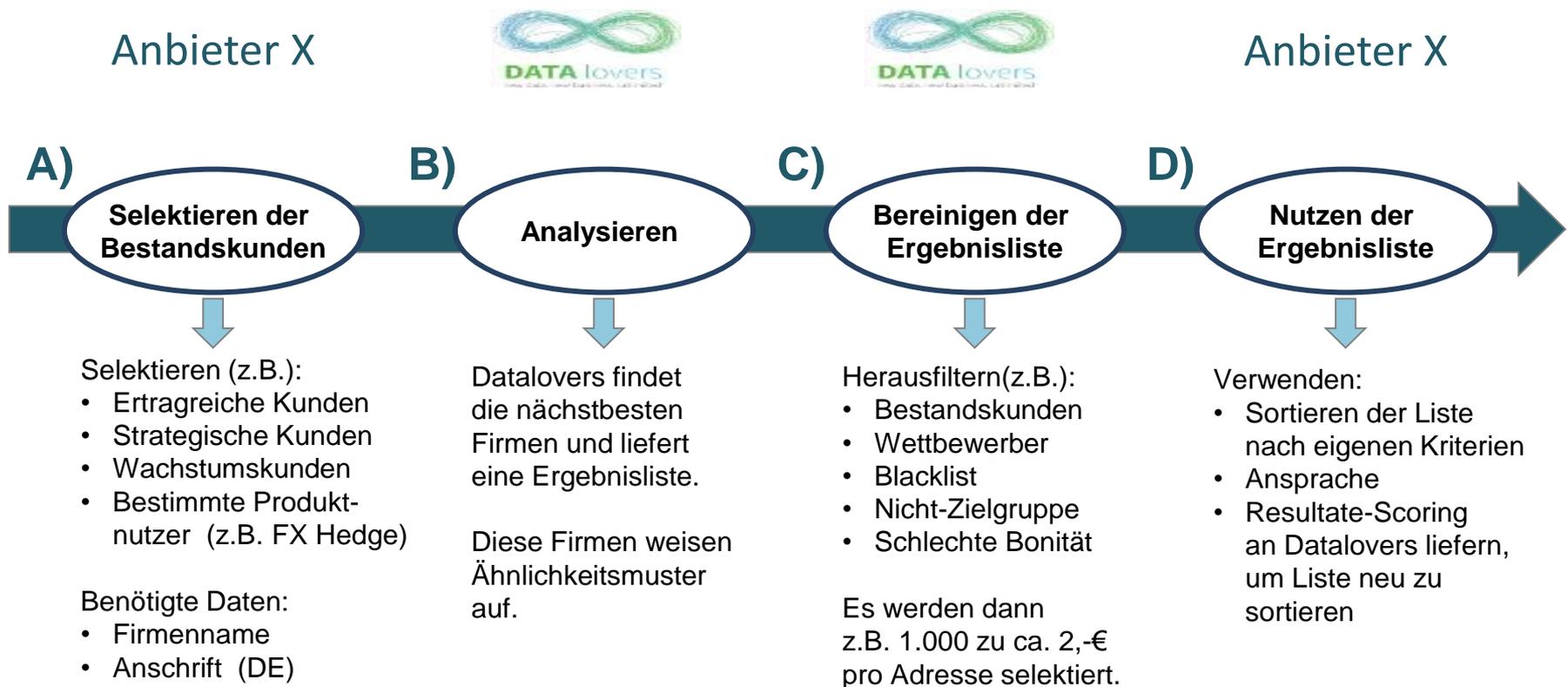
Bestandskunden selektieren und auf Basis von **frei verfügbaren digitalen Daten** (Web, Social, ...) die Firmen finden, die diesen ähneln.

Quelle: <https://www.datalovers.com/>



Vorgehen und Ablauf in vier Schritten

Ein einfacher, erprobter Ablauf sichert mit geringem Aufwand ein gezieltes Finden von Neukunden.



② Vorschläge für die geeignete Ansprache von anonymen Interessenten

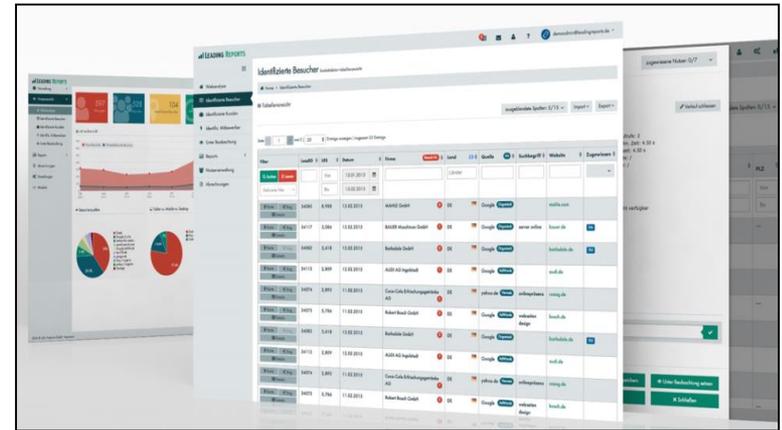
1. Wer sind die 1.000 nächsten Kunden?
2. Wer war gerade auf meiner Website?
3. Wer hat jetzt einen Bedarf?
4. Wen spreche ich an?

Nutzen

Höhere Erfolgsquote bei Neukunden durch Erkennen des aktuellen Bedarfs.

Umsetzung

Die Kunden gezielt ansprechen, nachdem sie auf der eigenen Website waren



Lösung



Leading Reports ermöglicht es, B2B Besucher erkennbar zu machen durch intelligente Verknüpfung von Datenquellen (Website, Firmendatenbanken).

97%

aller Besucher Ihrer Webseite bleiben für Sie Unbekannte. Jeder der nicht mit Ihnen erkennbar interagiert und sich freiwillig selbst identifiziert.



45%
INT. ~25%

aller Unbekannten weisen ein verstecktes Potenzial auf und werden von LeadingReports sichtbar gemacht!



Quelle: <https://www.leadingreports.de/>

In drei Schritten mit dem richtigen Gesprächsanlass zum Ansprechpartner

Suchen	Erweitern	Von	01.10.2015		Von	Von	Erweitern	
Definierte Filter		Bis	13.01.2016		Bis	Bis		Bundesländer
Xing	Interaktiv	0,870	13.01.2016	Volvo Group	1	3	SE	Göteborg
Xing	Interaktiv	0,720	13.01.2016	AUDI AG Ingolstadt	1	7	DE	Ingolstadt
Xing	Interaktiv	1,070	13.01.2016	Erste Bank	1	7	AT	Wien
Xing	Interaktiv	0,700	13.01.2016	Samsung Electronics GmbH	2	5	DE	Schwalbach
Xing	Interaktiv	1,090	12.01.2016	Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG	1	7	DE	Berlin
Xing	Interaktiv	1,090	12.01.2016	Robert Bosch GmbH	2	4	DE	Gerlingen
Xing	Interaktiv	0,870	12.01.2016	Bell Equipment Deutschland GmbH	1	3	DE	Alsfeld

A) Zielfirmen erkennen (Kunden/ Nichtkunden):

- 45% aller Firmen-Website-Besucher werden erkannt.
- Tag/ Uhrzeit des Besuches ist sichtbar.

Xing	Interaktiv	0,930	02.11.2015 10:00	amtron GmbH	Herstellung von sonstigen elektrischen Bauelementen ...	1	6	DE	Wiesenburg
Xing	Interaktiv	0,120	10.11.2015 13:00	GIZ Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit e.V.	Interessenvertretung und Vorkaufsgeschäft e.V.	1	2	DE	Wald
Xing	Interaktiv	0,719	19.11.2015 17:30	cine IT GmbH & Co. KG	Entwicklung und Programmierung von Internetanwendungen	1	3	DE	Düsseldorf
Xing	Interaktiv	0,280	27.11.2015 11:00	BEDO Arbeitsdienst Services GmbH		1	2	DE	Düsseldorf
Xing	Interaktiv	0,280	03.11.2015 17:00	KIA MOTORS Europe GmbH	Handel mit Kraftwagen ...	1	2	DE	Frankfurt
Xing	Interaktiv	0,180	27.11.2015 11:00	abas Software AG	Einzelhandel im Datenverarbeitungsgeräte, peripheren Geräten und ...	1	2	DE	Karlsruhe

B) Ansprache Themen und Fokus erkennen:

- Welche Themen wurden angesehen?
- Wie lange jeweils?

abas Software AG

USt: 0,180

Firma: abas Software AG

Erreichte: 4 Kontakte vorhanden

Herr Maria Ruder
Vorstandsvorsitzende

Ein Mitglied gefunden: Suchkriterien anpassen | Suchanfrage anzeigen | Daten zurücksetzen

XING-Verbindung

Detailansicht

C) Ansprechpartner:

- Der potenzielle Ansprechpartner kann auf Klick über XI/LI identifiziert werden.

③ Kaufsignale und Investitionsentscheidungen erkennen.

Nutzen

Höhere Erfolgsquote bei B2B Neukunden: „Digitale Kaufsignale erkennen.“

Umsetzung

Investitionsentscheidungen durch Use Case Key Words erkennen und filtern.

Lösung



Investitionsentscheidungen werden oft in digitalen oder sozialen Medien publiziert. Sie werden automatisch erkannt und dem Vertrieb zur Verfügung gestellt.

1. Wer sind die 1.000 nächstbesten Kunden?
2. Wer war gerade auf meiner Website?
3. Wer hat jetzt einen Bedarf?
4. Wen spreche ich an?



Firmen Angaben und - Selektionen

Kontakt-Finder

Angaben zu Ansprechpartnern

Filtern von Anwendungsfällen

Beispiele Signal-Erkennung: Analysieren von Ereignissen, die digital erkennbar sind



VERTRIEB

- Neugründung
- Finanzierung
- Expansion (im Ausland)
- Produktneuheit
- Patentanmeldung
- Zukauf/ Übernahme
- Partnerschaften/ Kooperationen
- Neukunden/ Aufträge
- Forschungsergebnis
- Erwartungen übertroffen
- Immobilienkauf
- Neubauten/ An-/ Ausbauten
- Teamausbau/ Neueinstellungen
- Stellenausschreibungen
- Ausschreibungen



FRÜHWARNSYSTEM

- Management-Wechsel
- Rechtsstreit
- Einsparungen
- Erwartungen verfehlt
- Entlassungen
- Werksschließungen
- Streik
- Lieferprobleme
- Kundenbeschwerden
- Patente der Konkurrenz
- Zahlungsschwierigkeiten
- Sinkende Kurse
- Skandal/ Rückrufaktion
- Insolvenz

Potenzielle Leads und Kaufsignale erkennen - Einige ausgewählte Anwendungen 1/2

Anbieter:	Gabelstapler Hersteller	Personaldienstleister	Online Marketing Agentur
Zielgruppe:	Bedarf an Investitionsgütern	Neue Mitarbeiter finden	Firmen, die neue Kunden suchen
Kaufsignale von Kunden:	<p>Unternehmen, die</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ihre Produktion erweitern • Ein neues Werk bauen • Eine neue Niederlassung errichten <p>Architekten,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die die Ausschreibung für die neue Halle gewonnen haben. 	<p>Unternehmen, die</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seit mehr als drei Monaten eine Stellenausschreibung online haben (und offensichtlich keinen Kandidaten finden). 	<p>Unternehmen, die</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auf Messen gehen und dort ausstellen wollen • Neue Produkte/ Angebote haben • Eine neue Unit eingerichtet haben
Suchkriterium:	Suchbegriffe, die den obigen Use Case ‚Expansion‘ beschreiben.	Stellenausschreibungen sind an dem Textbaustein „(m/w)“ zu erkennen.	Die Messeankündigungen sind auf den Webseiten der Firmen oft zu finden bevor das Aussteller-verzeichnis offiziell publiziert wird.

Potenzielle Leads und Kaufsignale erkennen - Einige ausgewählte Anwendungen 2/2

Anbieter:	IT Systemhaus	Grünbedachungen	Anbieter für Video Konferenz Software
Zielgruppe:	Bedarf an IT Ausrüstung (HW, SW, Services)	Neubauten oder Renovierungen	Firmen, die beim Wettbewerb sind
Kaufsignale von Kunden:	<p>Unternehmen, die</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ihre Standorte erweitern • Eine neue Niederlassung errichten • In ein neues Land gehen • Neues Team einstellen oder neue Unit errichten 	<p>Unternehmen oder Eigentümer, die</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neue Bürogebäude errichten oder renovieren • Eine neue Niederlassung errichten <p>Architekten,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die die Ausschreibung für das neue Gebäude gewonnen haben. 	<p>Unternehmen, die</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wettbewerbsprodukte (unterlegene) auf der Website kommunizieren, um Endkunden eine Video Dialog Möglichkeit zu bieten.
Suchkriterium:	Suchbegriffe, die den obigen Use Case ‚Expansion‘ beschreiben.	Suchbegriffe, die Neuerrichtungen bzw. Renovierungen erfassen	Die Wettbewerber sind aufgrund von Suchbegriffen auf den Webseiten zu identifizieren

Anbieter für Grasbegrünungsdächer: frühzeitiger Hinweis auf einen neuen Gebäudebau

BEISPIEL



Tweets Top / Alle

Lokales Hameln @Hameln_ 21 Jun
Rat gibt grünes Licht für **neue Sporthalle Nord**: Hameln (HW). Auf dem Gelände der bisherigen **Sporthalle Nord** soll... bit.ly/MwPcBd
Öffnen

Radio Zwickau @RadioZwickau 19 Jun
Neue Sporthalle für Oberhohndorf? bit.ly/KJRjFW
Öffnen

Die Südostschweiz @suedostschweiz 23 Jun
Glarus Süd will eine **neue Turnhalle** und keine **Sporthalle** bauen
goo.gl/fb/5aSVm
Öffnen ← Antworten ↻ Retweeten ★ Favorisieren

junrio @junrio 20 Jun
Kita auf dem Neumann-Areal? : Roxel: Liberale Bezirksvertreter regen **Neubau** einer Tagesstätte an der... wn.de/Muenster/Stadt...
Öffnen ← Antworten ↻ Retweeten ★ Favorisieren

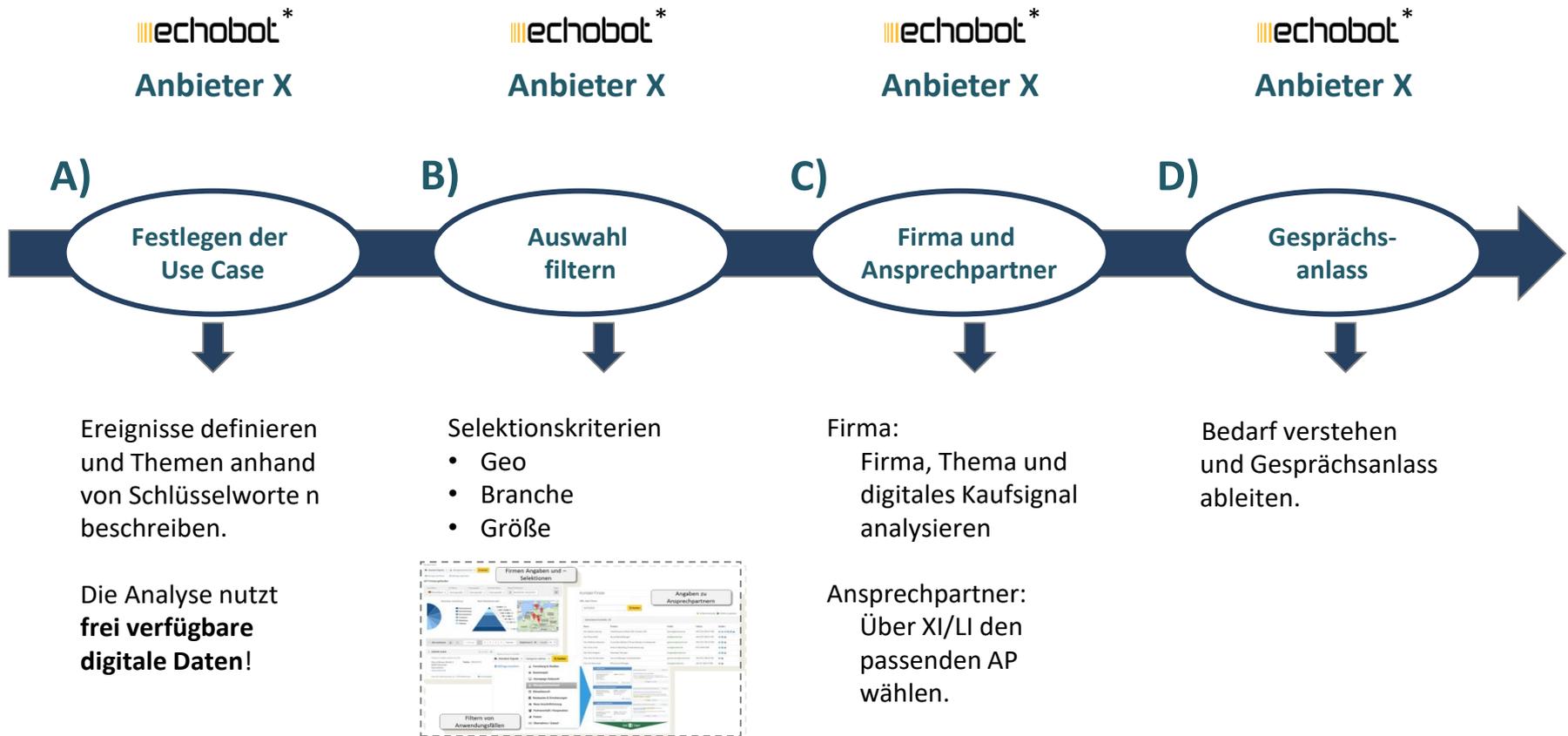
WerderAktuell @WerderAktuell 18 Jun
Fast 300 Baugrundstücke werden erschlossen / **Kita-Neubau** läuft ... - Märkische Allgemeine bit.ly/LTni3f #werder
Öffnen

Umsatzpotential von 10.000€ bis 100.000€ pro Tweet!

A small green plant with four leaves is growing out of a pile of gold coins. The coins are stacked in a circular pattern, and the plant is positioned in the center of the stack.

Vorgehen und Ablauf in vier Schritten

Die Filter für digitale Kaufsignale werden anhand von passenden Schlüsselworten formuliert und zeigen die neuen Geschäftschancen.



*: oder Dienstleister

④ Empfehlungsbrücken nutzen

Nutzen

Höhere Erfolgsquote bei B2B Neukunden durch Nutzen von bekannten Kontakten.

Umsetzung

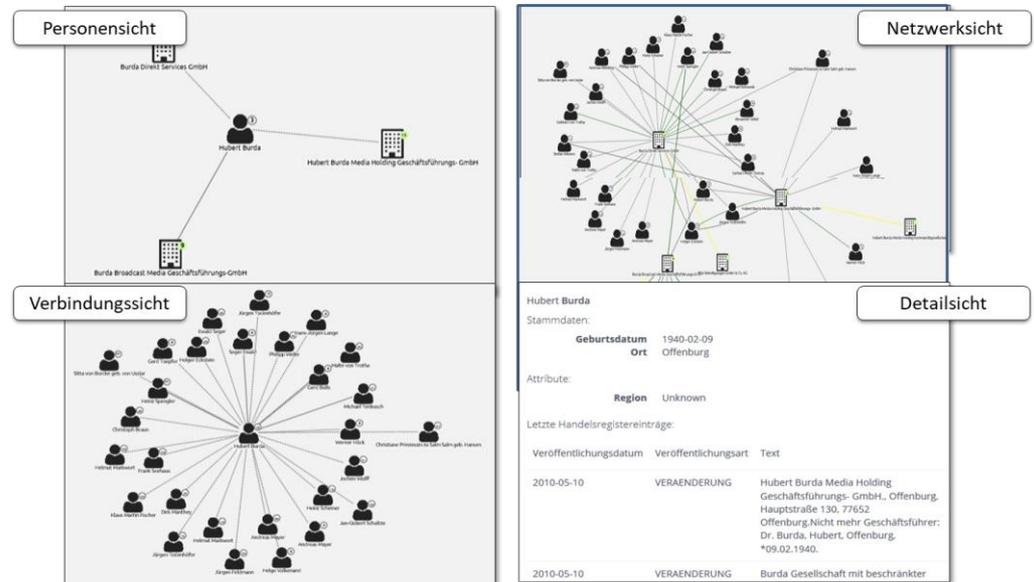
Empfehlungsbrücken zu Zielpersonen über Netzwerkverbindungen

Lösung



Visualisierte Netzwerkverbindungen zeigen Kontaktbrücken auf, die zu Zielpersonen führen können.

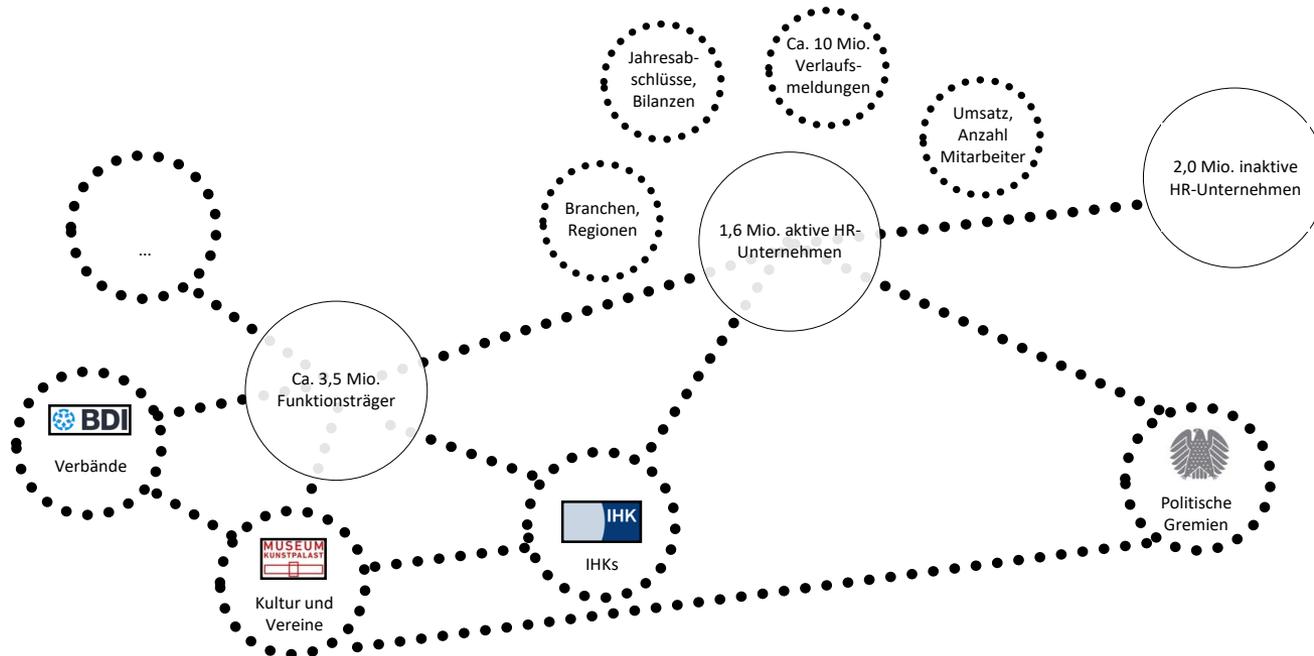
1. Wer sind die 1.000 nächstbesten Kunden?
2. Wer war gerade auf meiner Website?
3. Wer hat jetzt einen Bedarf?
4. **Wen spreche ich an?**



Quelle: <https://www.kantwert.de/>

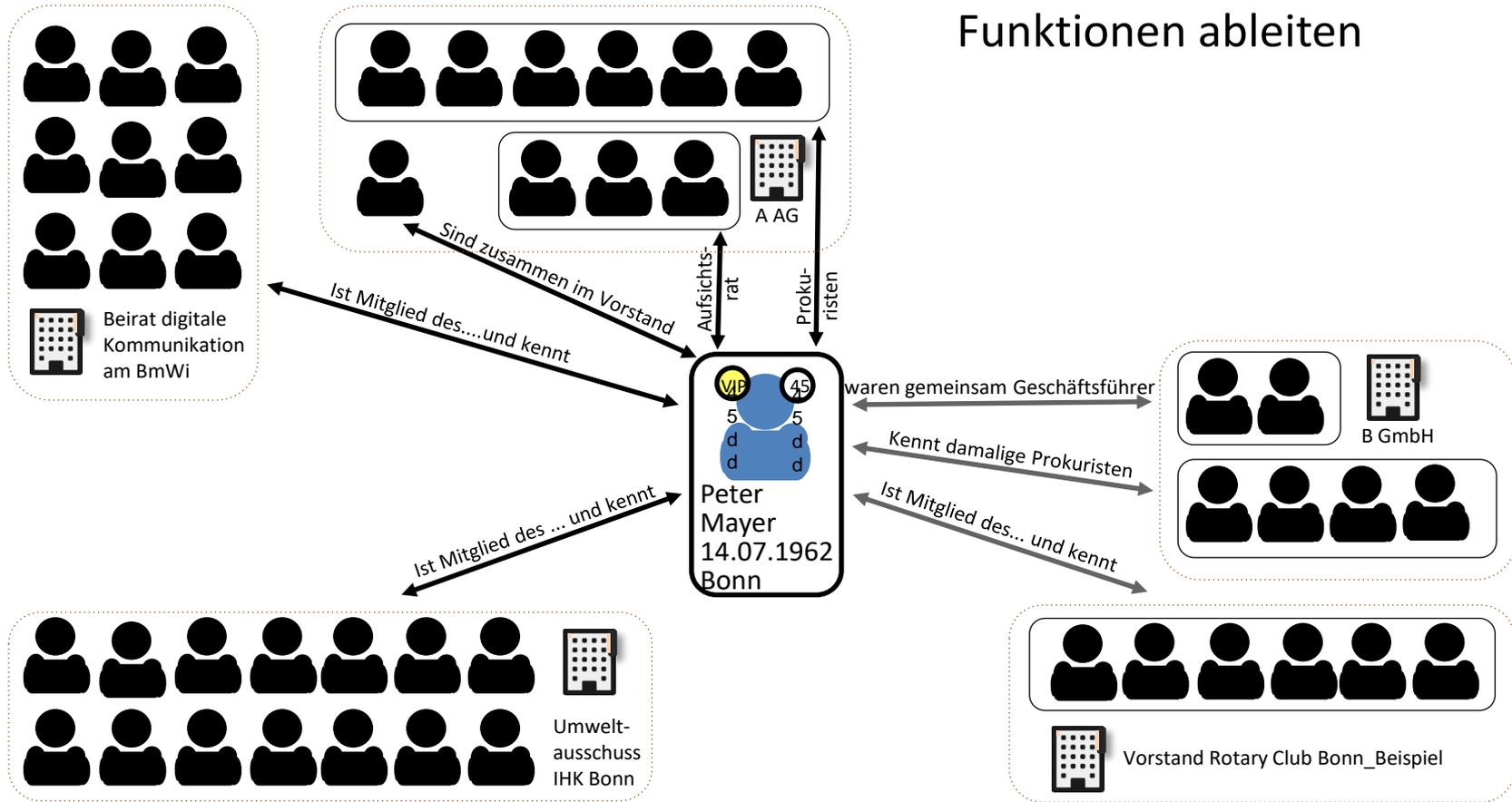
Kantwert Netzwerk

kantwert bildet das relevante Unternehmens-, Institutions- & Entscheideruniversum in Deutschland seit 20 Jahren ab



Die Idee

Beziehungsinformationen aus Funktionen ableiten



Digitale Intelligence Tools im B2B – Einsatzbereich

	Lead Generation	Akquisition	Wachstum	Loyalty
 <p>DATA lovers New data. New business. unlimited.</p>	✓	✓		
 <p>echobot</p>  <p>Implisense</p>	✓	✓	✓	✓
 <p>LEADINGREPORTS</p>  <p>wiredminds Your website as a Sales Channel</p>	✓	✓	✓	✓
 <p>kantwert</p>  <p>AXON INSIGHT</p>	✓	✓	✓	✓

Neue Ideen für neue/ bessere Gesprächsanlässe aus frei verfügbaren digitalen Daten

VORTEILE



Nutzen von digitalen Daten, die frei verfügbar sind.



Das Budget Investment ist überschaubar.

Monatliche Kosten je Tool liegen nur im dreistelligen Euro- Bereich.

Kosten für Datalovers liegen bei ca. 2,-€ pro Adresse.



Neue Ideen für

Neues Geschäft/ neue Kunden

Genauere Gesprächsanlässe

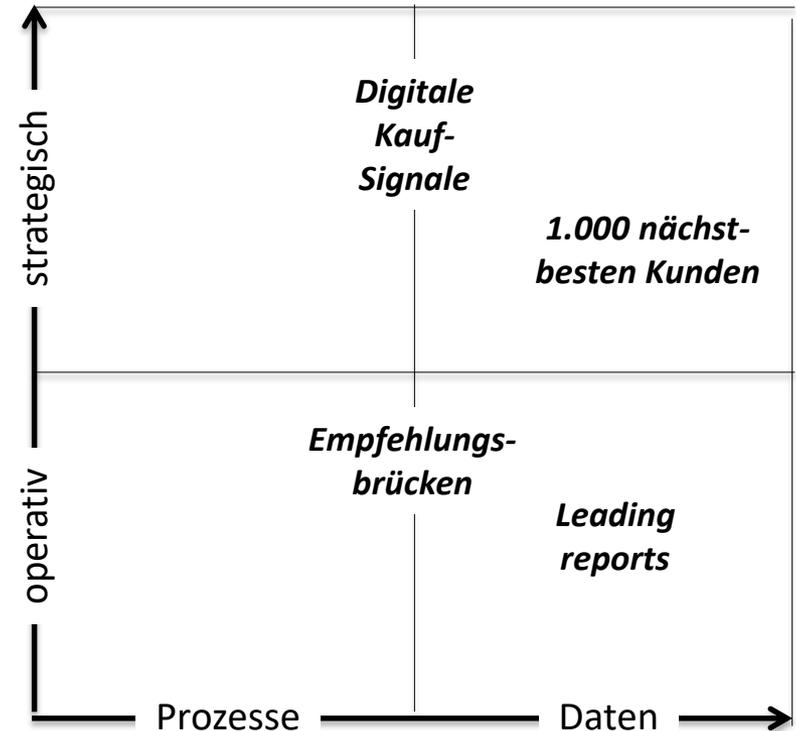
Bessere Priorisierung/ weniger Streuverluste

Eine Einordnung der Beispiele

Einige Beispiele zeigen eher, wie man „Dinge richtig tun“ kann, und andere zeigen neue Wege, wie man die „richtigen Dinge“ tun kann.

Die Digitalisierung hilft sowohl operativ als auch strategisch, eine Verbesserung herbeizuführen.

Je nach der eigenen Business Situation wird eine individuelle, zeitliche Priorisierung vorgenommen.



„Die Dinge richtig tun.“

„Die richtigen Dinge tun.“

Der Mehrwert von CLAVIGO PARTNERS

Wir steuern



die richtigen Tools auszuwählen



die Use Cases zu formulieren/ verstehen und



die Logik in die Tools zu implementieren



ggf. die Mitarbeiter einzuweisen

Umsetzung

Optionen

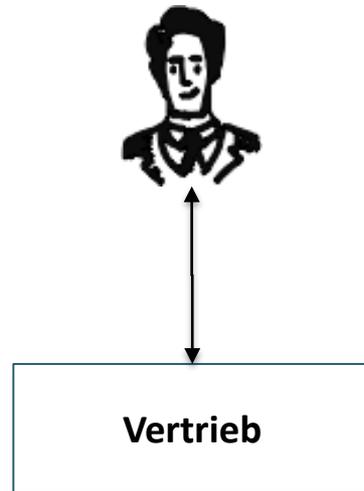
1. Von einem Dienstleister den Service beziehen und Ergebnisse bezahlen.
2. Selber die Tools beziehen, vor Ort einrichten und vorhandene Prozesse ergänzen.

Organisation Vertrieb 4.0

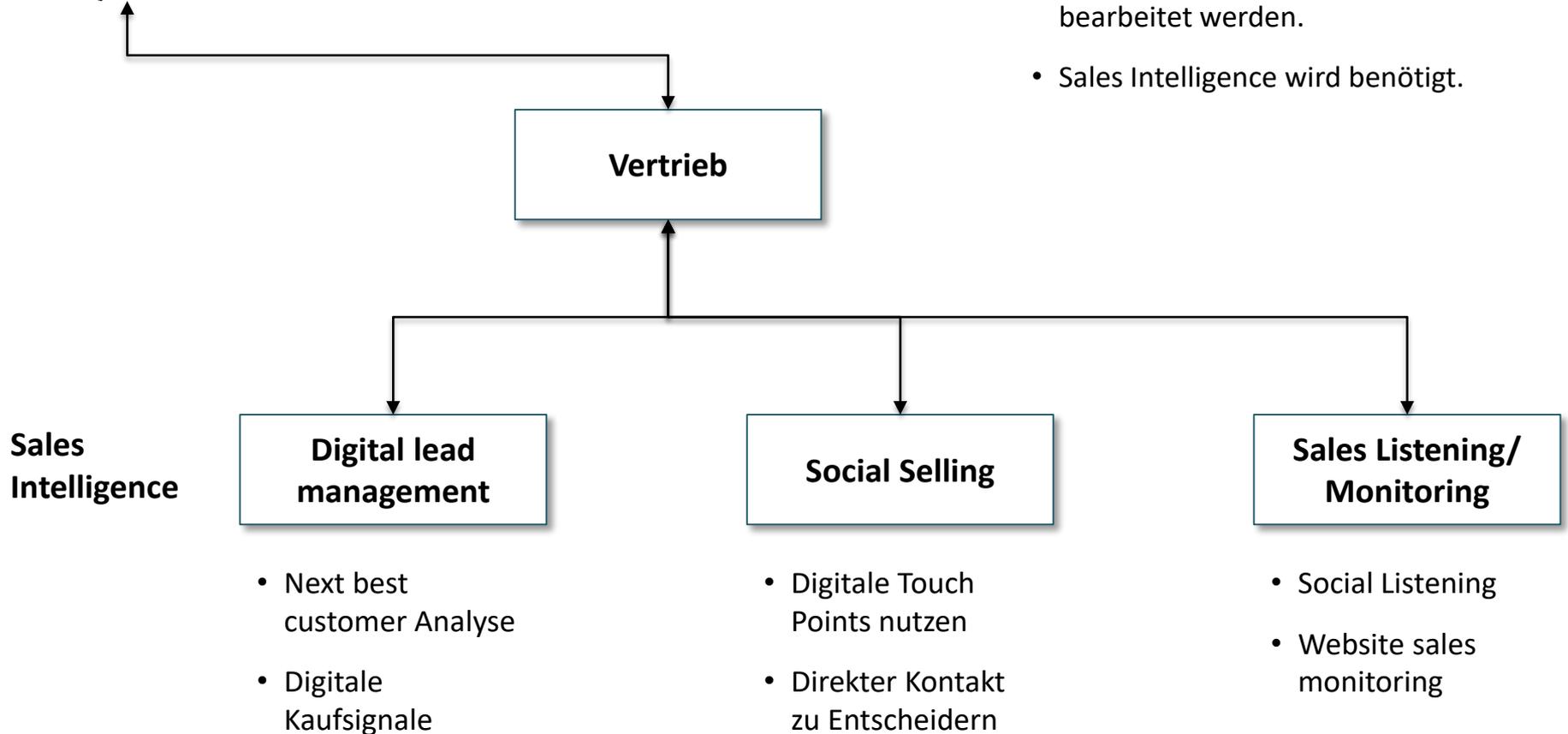
Anforderungen

- Die vielen Informationen zusammen führen und Erkenntnisse filtern
- Die Wege zu den zunehmenden Ansprechpartner beim Kunden organisieren
- Die vielen Kanäle bzw. Touch Points zum Kunden koordinieren
- Die neuen Daten und digitalen Informationen erfassen und auswerten

Organisation Vertrieb 4.0



Organisation Vertrieb 4.0



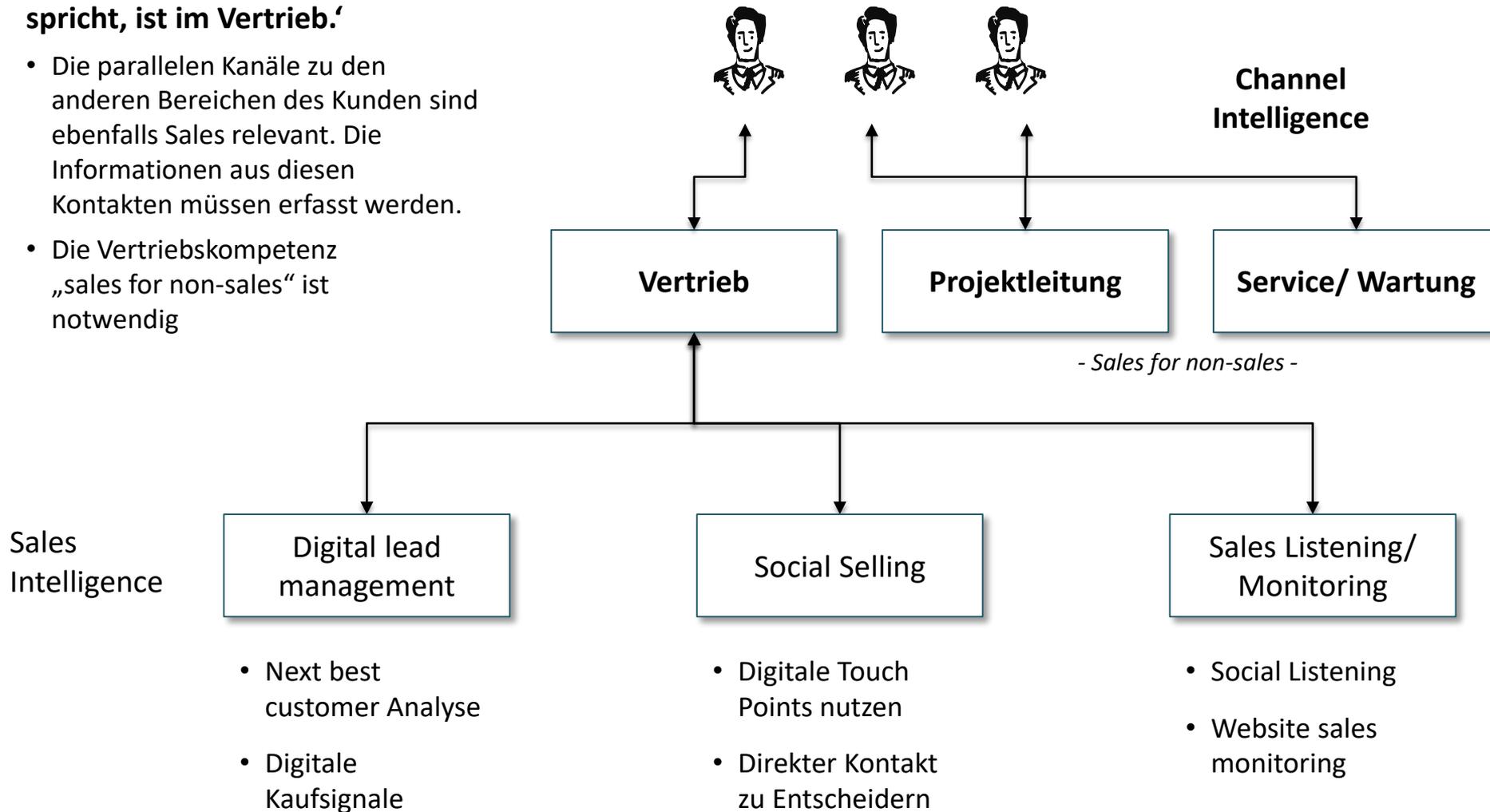
ERLÄUTERUNGEN

- Die Informationsdichte nimmt deutlich zu und muss systematisch bearbeitet werden.
- Sales Intelligence wird benötigt.

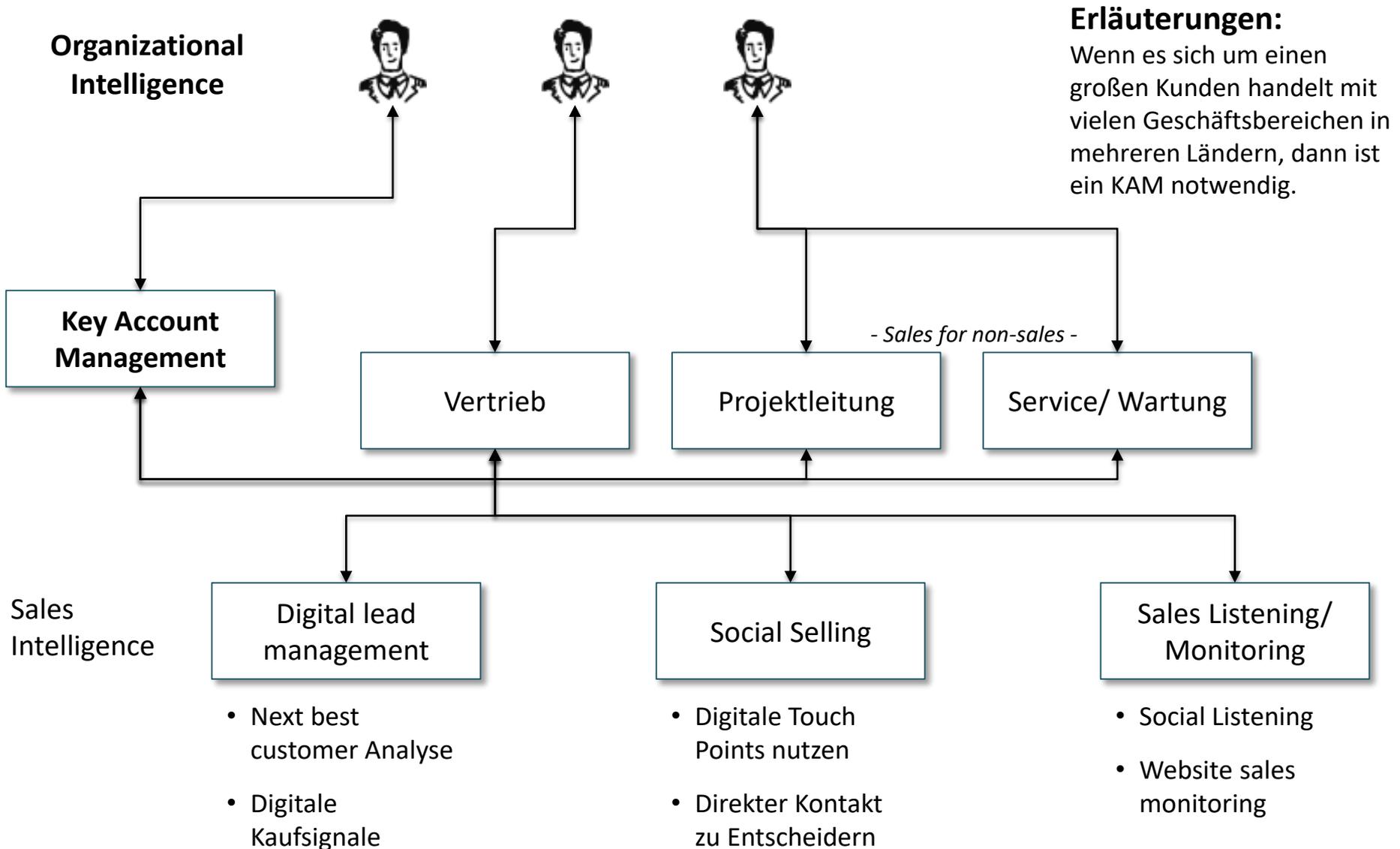
Organisation Vertrieb 4.0

„Jeder der mit dem Kunden spricht, ist im Vertrieb.“

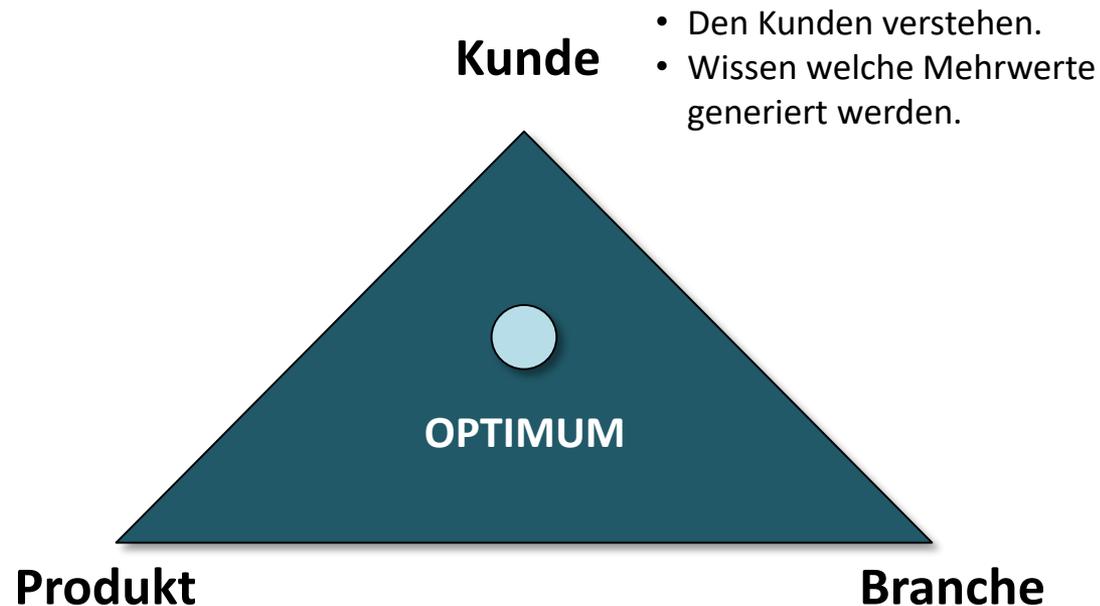
- Die parallelen Kanäle zu den anderen Bereichen des Kunden sind ebenfalls Sales relevant. Die Informationen aus diesen Kontakten müssen erfasst werden.
- Die Vertriebskompetenz „sales for non-sales“ ist notwendig



Organisation Vertrieb 4.0



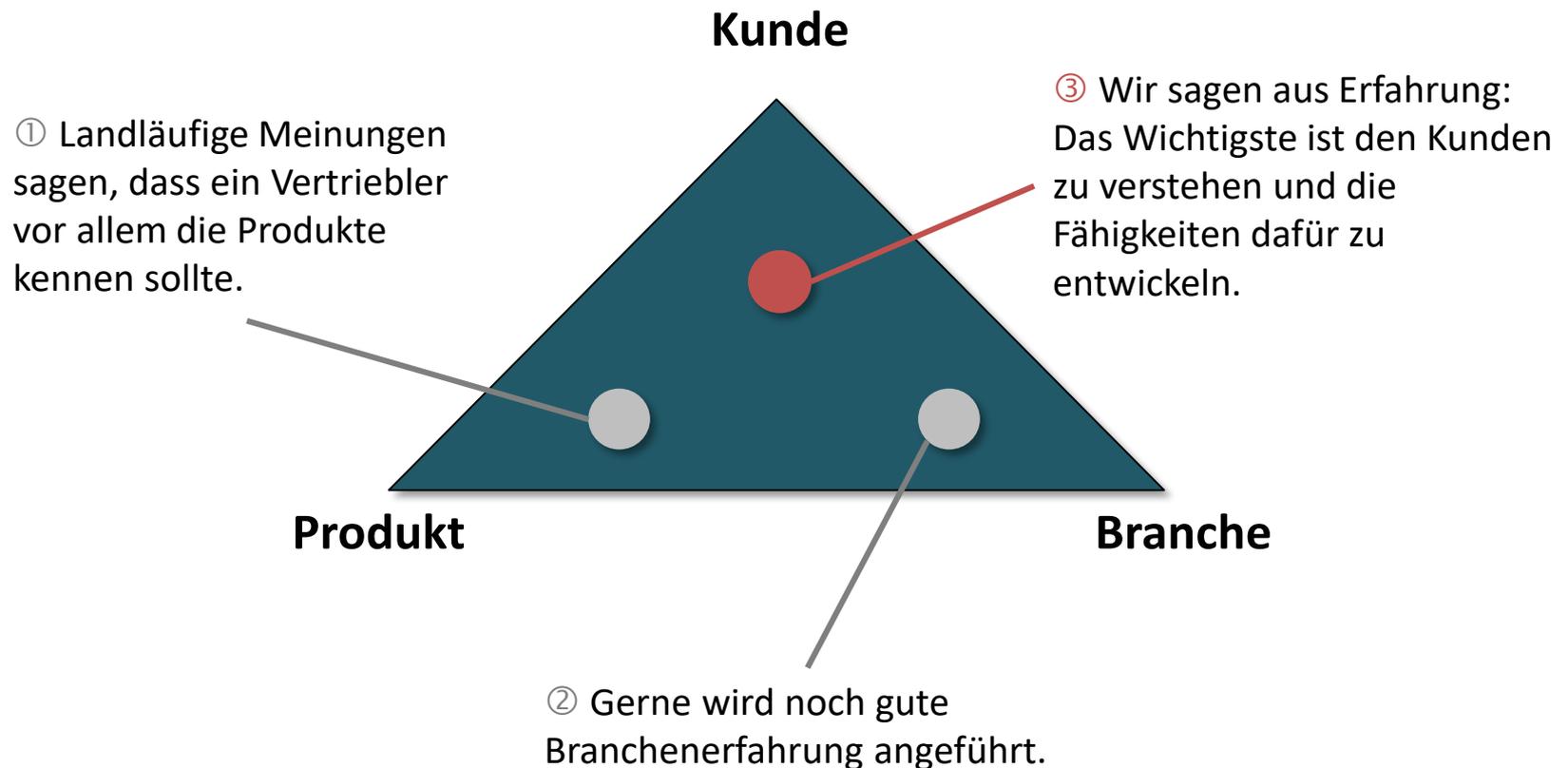
Qualifikation von Vertriebsmitarbeitern



- Die Merkmale und den Nutzen des Produktes kennen.
- Die Vor- und Nachteile des Produktes kennen.
- Den Vergleich zum Wettbewerb kennen.

- Kontakte in die Branchen haben.
- Übliche Anwendungen in der Branche kennen.

Qualifikation von Vertriebsmitarbeitern



Qualifikation von Vertriebsmitarbeitern

„Wir sind mit zwei Ohren und einem Mund
auf die Welt gekommen.

In diesem Verhältnis
sollten wir sie beim Kunden verwenden:

Dem Kunden zuhören!“

Walter Westervelt

Conclusio

„Wer heute nur immer das tut, was er gestern schon getan hat, der bleibt auch morgen, was er heute schon ist.“ *

„Forschung ist die Umwandlung von Geld in Wissen, Innovation ist die Umwandlung von Wissen in Geld.“ *

„Wer heute schon anwendet, was morgen möglich ist, der behält seinen Wettbewerbsvorteil und erhält die Investments seiner Kunden.“

H.-P. Neeb

*: Dr. Alfred Oberholz, (*1952), Vorsitzender Verband d. Chem. Industrie - Quelle: Kölner Stadt-Anzeiger, "Worte der Woche"

BERATER PROFIL

Hans-Peter Neeb berät seit mehr als 15 Jahren in den Themenfeldern CRM, Strategie, Data und Analytics innerhalb der Bereiche Marketing, Vertrieb und Digital.

Sein Fokus liegt darin, im Rahmen von Geschäftsmodellen neue Mehrwerte zu generieren und mit intelligenten Konzepten neue Kunden zu erreichen oder bestehende zu binden.

Dabei berät er Geschäftsführer/ Vorstände oder Leiter aus Marketing und Vertrieb.

Aktuell liegt sein Schwerpunkt darin, neue Ansätze aus Digital und Analytics in die Welten von Marketing und Vertrieb einzubringen, um mit innovative Ansätzen einen echten Nutzen für Unternehmen zu schaffen.

Tiefenexpertise:

- Marketing & CRM Strategie
- Social Media Strategie und Social Media Monitoring
- Vertriebsstrategie
- Data Mining, Big Data, Data Warehouse
- Database Marketing & CRM Operations

Erfahrung

- Geschäftsführer Wunderman GmbH - Strategy & Data Development Germany
- Geschäftsführer KnowledgeBase Marketing GmbH
- Director Data Strategy & Services – Wunderman Frankfurt
- Director of Strategy & Insights - Wunderman Frankfurt
- Corporate Account Management Dresdner Bank – Siemens AG
- Senior Consultant – Siemens Business Services GmbH & Co. OHG

Wie wir unseren Kunden helfen, ihre Herausforderungen erfolgreich zu meistern

Wir bringen viele erfolgreiche Jahre an **Erfahrung** ein:

300 Projekte in 15 Ländern

Wir integrieren ein breites Spektrum an **Kompetenzen, Methoden** und **Expertise**:

- Analyse, Strategie und Konzeption
- Implementierung und Umsetzung
- Change Management
- Digitale Transformation
- Vertrieb und Key Account Mgmt.
- Marketing und Lead Management



Kontakt zu Clavigo Partners



Hans-Peter Neeb

hans-peter.neeb@clavigo-partners.com

+49 151 700 66 769



Dr. Hagen Sexauer

hagen.sexauer@clavigo-partners.com

+49 172 6738013



Walter Westervelt

walter.westervelt@clavigo-partners.com

+49 172 4729443

www.clavigo-partners.com