



Die Produktivität Ihres Vertriebsteams verbessern – mit Slack



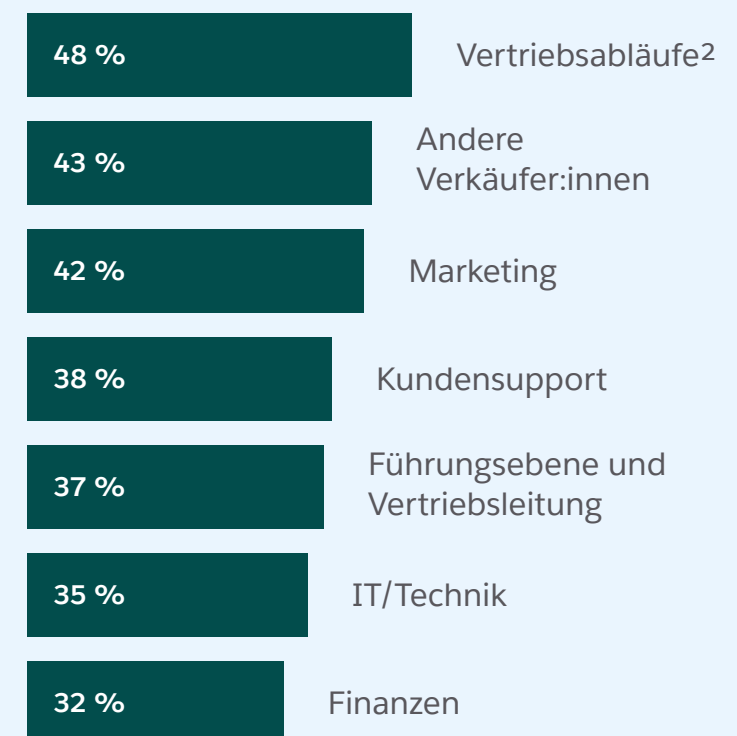
Der Aufbau einer produktiven Vertriebsabteilung ist für die finanzielle Gesundheit eines Unternehmens entscheidend. Gleichzeitig stehen Vertriebsteams heute vor Herausforderungen, die in der jüngeren Geschichte beispiellos sind.

Tatsächlich sagen 69 % der Vertriebsmitarbeitenden, dass ihre Arbeit schwieriger denn je ist.

Zur Erreichung ihrer Umsatzziele müssen Vertriebsleitungen die Produktivität ihrer Mitarbeitenden steigern, damit diese sich mehr auf die Kund:innen konzentrieren können und weniger Zeit für Aufgaben aufwenden müssen, die das Geschäft nicht voranbringen. Das veranlasst Führungskräfte dazu, nach Strategien zur Umsatzsteigerung zu suchen, ohne die Zahl der Mitarbeitenden zu erhöhen. Die Mehrheit der Kund:innen misst der Benutzererfahrung bei ihren Kaufentscheidungen inzwischen das gleiche Gewicht bei wie der Produktqualität. Wenn Unternehmen in jeder Phase des Verkaufszyklus eine hervorragende Benutzererfahrung bieten, haben sie eine größere Chance, sich von der Konkurrenz abzuheben.

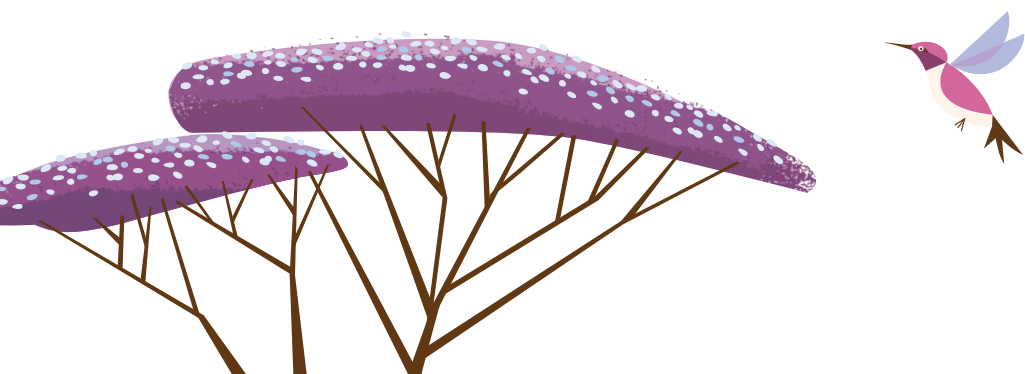
Doch Vertriebsmitarbeitende allein können die von Käufer:innen geforderte schnelle, vernetzte und individuelle Kundenansprache nicht leisten. Um erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen dem gesamten Vertriebsteam – von den Kundenbetreuer:innen bis zu den Führungskräften – die richtigen Tools, Automatisierungen und Unterhaltungen anbieten, damit sie mit den vorhandenen Ressourcen mehr erreichen können.

Vertriebsmitarbeitende arbeiten in der Regel mit folgenden Parteien zusammen¹:



¹ Quelle: State of Sales: 5. Ausgabe, Salesforce, 2022

² Grundlage: Vertriebsmitarbeitende in Unternehmen mit Vertriebstätigkeit



Was wäre, wenn Ihr Vertriebsteam Kundeninformationen, wichtige Dokumente und hilfreiche Erkenntnisse schnell an einem zentralen Ort finden könnte? Und wie wäre es, wenn das Team mit Finanz- und Rechtspartner:innen zusammenarbeiten könnte und dabei immer den aktuellsten Kontext zur Hand hätte?

Slack ist die Produktivitätsplattform, mit der Ihr Vertriebsteam schneller arbeiten, Wissen finden und teilen sowie alle nachhaltig miteinander vernetzen kann.

Slack ist zudem mit [Sales Cloud](#) ausgestattet und bringt wichtige Salesforce Customer 360-Informationen direkt zu Slack. Die Möglichkeit, Ihre Daten einfach zu aktualisieren und in Echtzeit mit Salesforce zu synchronisieren, verbessert die Pipeline-Hygiene und ermöglicht es Vertriebsleitungen, fundiertere Entscheidungen zu treffen. Menschen, Daten und Unterhaltungen an einem zentralen Ort zu sammeln, hilft Vertriebsteams, ihre Vertriebsergebnisse zu verbessern, weil die Arbeit schneller vorangeht.

Vertriebsteams können damit:

- 1 Schneller Arbeiten durch Automatisierung
- 2 Vertriebszyklen optimieren und kürzen
- 3 Kundenbeziehungen über [Slack Connect](#) vertiefen

Slack-Kund:innen berichten, dass ihre Vertriebsteams Folgendes verzeichnen¹:



¹ Quelle: FY23 Customer Success Metrics Global Report, Salesforce, Juli 2022



Routineaufgaben automatisieren und die Mitarbeiterproduktivität maximieren

Vertriebsmitarbeitende stehen unter dem Druck, Geschäfte abzuschließen und gleichzeitig die Grundlage für Kundenbeziehungen zu schaffen. Aufgaben wie das Aktualisieren von Kundendatensätzen, das Buchen von Meetings und das Zusammenstellen von Kundenfeedback für Entwickler:innen rauben der obersten Priorität, nämlich dem Abschluss von Geschäften, sowohl Zeit als auch Ressourcen.

Die Belastung durch administrative Aufgaben ist ein nicht zu vernachlässigendes Problem. Salesforce hat herausgefunden, dass Vertriebsmitarbeitende nur 28 % ihrer Zeit mit dem Verkaufen verbringen.

Vertriebsmitarbeitende müssen folgende Aufgaben in Einklang bringen¹:

- Leads und Opportunitys evaluieren
- Potentielle Kund:innen recherchieren
- Vorbereitung und Planung
- Angebote/Vorschläge erstellen und Genehmigungen einholen
- Kunden- und Vertriebsdaten manuell eingeben
- Tägliche Verwaltungsaufgaben erledigen
- Interne Meetings und Schulungen besuchen
- Für Genehmigungen zwischen mehreren Channels hin- und herwechseln

Diese Aufgaben sind für den Vertriebsprozess unerlässlich, aber Ihre Mitarbeitenden könnten noch mehr tun. In vielen Fällen ist die Art und Weise, wie wir mit der Technologie interagieren, selbst schuld daran. Mit einem isolierten Tech-Stack verlieren Vertriebsmitarbeitende wertvolle Zeit, da sie zwischen Apps hin- und herwechseln, um administrative Aufgaben zu erledigen. Die täglichen Workflows der Mitarbeitenden beinhalten viele Bewegungen zwischen ihrem CRM und ihrem Posteingang.

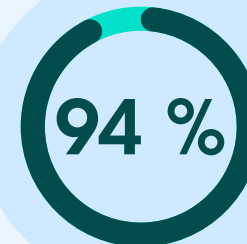
¹ Quelle: State of Sales: 5. Ausgabe, Salesforce, 2022



Vertriebsteams verwenden im Durchschnitt für Geschäftsabschlüsse 10 Tools.

2/3

der Mitarbeitenden geben an, dass sie mit der Anzahl der Apps, die sie jonglieren, überfordert sind.



der Vertriebsmitarbeitenden hoffen, dass sie in den nächsten 12 Monaten ihren Tech-Stack konsolidieren werden.

8/10

Führungskräfte und Vertriebsmitarbeitende sehen eine Verbesserung bei der Nutzung der Zeit ihrer Mitarbeitenden, wenn sie KI-gesteuerte Lösungen implementieren.

Mitarbeitenden helfen, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren

Slack spart Vertriebsmitarbeitenden viele Stunden wertvolle Zeit, da weniger Arbeit in deren E-Mail-Posteingängen landet. Aber das Ziel ist nicht nur die Zeitersparnis: Das Ziel ist es, den Mitarbeitenden zu helfen, ihre Zeit optimal zu nutzen.

Stellen Sie sich Slack als einen Vertriebsadmin vor, der niemals schläft und der unermüdlich zwischen Systemen, Dateien und Apps arbeitet, damit sich Ihr Team auf wichtige Aufgaben konzentrieren kann. Die innovativen Funktionen von Slack und die mehr als 2.600 Software-Integrationen transformieren Ihren Vertriebs-Tech-Stack in ein integriertes System.

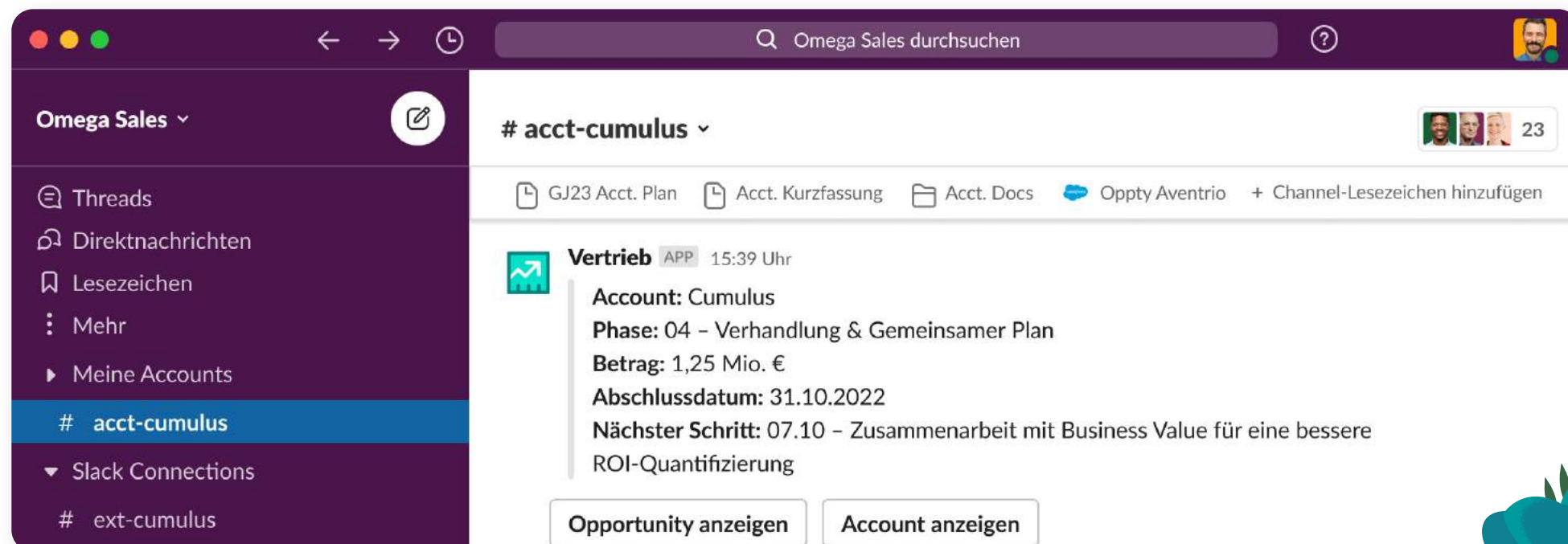
Als Sales Cloud-Kunden können Vertriebsteams nahtlos zusammen verkaufen und Geschäfte beschleunigen, indem sie direkt von Slack aus auf umfangreiche Kundendaten und Geschäftseinblicke aus [Sales Cloud](#) und [Salesforce Customer 360](#) zugreifen. Teams können auf alle relevanten Informationen zugreifen, die sie an einem zentralen Ort benötigen.

Darüber hinaus werden Updates der Vertriebsdaten in Slack automatisch und in Echtzeit an Sales Cloud übertragen.

Automatisierte Workflows und Benachrichtigungen von Salesforce halten das gesamte Account-Team über alles auf dem Laufenden, von großen Geschäftsbewegungen bis hin zu kleinen Aktualisierungen von Datensätzen.

Kund:innen, die Service Cloud und Slack zusammen nutzen, erleben bereits die positiven Effekte, u. a. 15 % schnellere Vertriebszyklen.

Dank Integrationen von wichtigen Tools wie DocuSign und Highspot können Sie auf Informationen in allen wichtigen Systemen zugreifen, ohne Slack dafür verlassen zu müssen.



Mitarbeitenden helfen, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren

Als Revolut, ein Fintech-Unternehmen, beschloss, dass es an der Zeit war, sich für ein CRM zu entscheiden, hat es drei Schlüsselbereiche näher untersucht:



Anpassung: Der Opportunity-Prozess von Salesforce kann für Revolut vollständig angepasst werden.



Automatisierung: Vertriebsteams können ihre Arbeit weiter optimieren und dafür sorgen, dass die Vertriebsmitarbeitenden so wenige Prozessabläufe wie möglich stemmen müssen.



Integrationen: Revolut integriert seinen Kunden-Onboarding-Prozess und sein Finanzteam in Slack und Salesforce, damit die Belegschaft ihre Prozesse weiter optimieren und die Vorteile von Customer 360 nutzen kann.

Mithilfe des codefreien Slack-Tools Workflow-Builder können Vertriebsteams ihre eigenen Workflows zwischen Slack und der Software kreieren, die sie tagtäglich nutzen.

Das interne Vertriebsteam von Slack nutzt zur umfassenden Vereinheitlichung, Automatisierung und Optimierung des Vertriebsgenehmigungszyklus einen benutzerdefinierten Workflow namens Approvals Bot.



Mitarbeitenden helfen, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren

Wenn Slack-Kundenbetreuer:innen bereit sind, eine Geschäftsstruktur und Bedingungen zur Prüfung einzureichen, klicken sie in Salesforce einfach auf „Zur Genehmigung in Slack einreichen“. Approvals Bot erstellt dann automatisch einen Geschlossenen Channel in Slack für die spezifische Support-Anfrage zum Geschäftsabschluss und lädt alle erforderlichen genehmigungsberechtigten Personen ein (basierend auf der Konfiguration in Salesforce).

Dann wird eine automatische Mitteilung im Channel gepostet, die einen Überblick über die Deal-Struktur, atypische Angebotsanfragen und mögliche Gründe bietet und relevante Angebotsposten enthält. Der Bot benachrichtigt dann die genehmigungsberechtigten Personen durch eine @erwähnung in einem Nachrichten-Thread, in dem die Bedingungen dann per Mausklick genehmigt werden können. Etwaige Rückfragen können innerhalb desselben Threads gestellt werden.

Der Vorgang wird weitergeführt, bis alle Genehmigungsberechtigten grünes Licht für den Geschäftsabschluss gegeben haben oder das Angebot zurückgewiesen wird. Das i-Tüpfelchen sind benutzerdefinierte Emojis, mit denen die ursprüngliche Nachricht aktualisiert wird, um den Verfahrensfortschritt auf einen Blick anschaulich zu machen.

Später in diesem Jahr werden Vertriebsteams generative KI-Apps in ihrem Arbeitsablauf mit Slack GPT verwenden können. Nehmen wir an, Sie möchten den Lead-Response-Prozess für Ihr gesamtes Unternehmen verbessern. Unser neuer Workflow-BUILDER holt die Daten aus der Sales Cloud, bittet Ihre generative KI-App, eine E-Mail an potenzielle Kund:innen zu verfassen, legt sie in einem Canvas ab und teilt sie mit Ihrem Team, damit alle zusammenarbeiten können – und das alles, ohne eine einzige Zeile Code zu schreiben.

Durch die Integration der vorhandenen Vertriebstechnologie kann Ihr Vertriebsteam den Großteil des anfallenden Verwaltungsaufwands an Slack auslagern. Hierdurch bleibt allen mehr Zeit und Energie, um sich auf Geschäftsabschlüsse und den Aufbau von Kundenbeziehungen zu konzentrieren.

ApprovalsBot – Abschlüsse APP 11:30 Uhr

@Bilge braucht eine Genehmigung für **Cumulus – Enterprise – Q32022**

👍 **Erforderliche Genehmigungen:**

L1 Sales > L2 Sales > L3 Sales > L4 Sales > Sales Ops > Legal > Rev Rec > CFO/CEO

Details

👉 **Vorgeschlagene Struktur:**

Abschlussdatum:	15.10.2022
ACV (Abwanderung):	500.000 €
Abrechnung:	350.000 €
Gesamtauftragswert (TCV):	4.000.000 €
Abonnementlaufzeit:	18
Max. enthaltener Rabatt:	40
Zahlungsbedingungen:	Net 20
Zahlungshäufigkeit:	Standard

🔥 **Anfragen & Begründungen:**

Was hat sich geändert?

Nachricht an #dsr-cumulus

+ | 📎 | 🗣️ | 😊 | @ | Aa

➤

Team Selling maximieren und Vertriebszyklus verkürzen

Geschäftsabschlüsse sind eine Teamleistung. Vertriebsmitarbeitende verlassen sich oft auf andere Abteilungen – etwa die Produkt-, Rechts- und Beschaffungsabteilung – um Antworten zu erhalten und Verträge zu genehmigen. Doch wenn die Mitarbeitenden nicht an einem zentralen

Ort zusammenarbeiten, können Geschäfte in unzusammenhängenden E-Mail-Threads verloren gehen. Diese Informationssilos können wiederum zu mangelnder Koordination und Verzögerungen bei der Entscheidungsfindung führen.

Croissants & Co. Q3 GJ24 01.02 – 01.05.2023

Guten Morgen Lisa!

Erwirtschaftete Umsätze **326,8 Mio. €** ↑ 2 % in den letzten 7 Tagen

Umsätze demnächst abgeschlossen **211,9 Mio. €** ↑ 4 % in den letzten 7 Tagen

Auftragswert erfolgreich abgeschlossener Geschäfte **182,3 Mio. €** ↓ 2 % in den letzten 7 Tagen

Deine wichtigsten Opportunitys Alle Opportunitys anzeigen

Opportunity	Stadium	Wert	Termin	Details
Fiktion – Neue Geschäfte im...	04 – Verhandlung	1.100.000 €	13.05.2023	Abstimmung mit dem juristischen Team @nikki am 12.03. Rücksprache mit dem juristischen Team ...
Croissant – Verlängerung GJ...	02 – Angebot	1.500.000 €	30.06.2023	Abstimmung mit dem juristischen Team @nikki am 12.03. Rücksprache mit dem juristischen Team ...
Erkenntnis-Lab – Neue Initiat...	01 – Kundengewinnung	950.000 €	12.07.2023	Rabattgenehmigung zur Vorlage bei Kund:innen am 12.04. erforderlich
E...	01 – Ku	750.000		Rabattge Kund:inn

Kürzliche Updates und Erinnerungen Fertig Einstellungen

Erinnerung Als fertig markieren

Prognosenerinnerung 11:30 Uhr

Hallo! – Vergiss nicht, deine Prognose vor der morgigen Pipeline-Prüfung zu aktualisieren!

Team Selling maximieren und Vertriebszyklus verkürzen

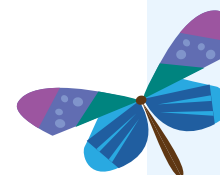
In Slack-Channels können Teams Dateien, alle beteiligten Personen und App-Daten an einem zentralen Ort zusammenführen. Durch die Verwendung von Channels werden Unterhaltungen übersichtlich und archivierbar und im Gegensatz zu E-Mails gibt es keine Silos. Neue Teammitglieder können sofort an Unterhaltungen teilnehmen, den Nachrichtenverlauf einsehen und durchsuchen und Daten aus Ihrem CRM prüfen, die mit wenigen Klicks verfügbar sind. Alle Beteiligten können sich in Echtzeit zusammentun und so Geschäftsabschlüsse beschleunigen.

Darüber hinaus können Teams nahtlos funktionsübergreifend arbeiten, indem sie Personen, die nicht zum Vertrieb gehören, die Möglichkeit geben, sich über Themen zu informieren, die für sie relevant sind, indem sie Keyword-Benachrichtigungen einrichten. Nehmen wir zum Beispiel Produktvermarktende, die Keyword-Benachrichtigungen für den größten Konkurrenten des Unternehmens einrichten. Wenn dieses Unternehmen in einem Slack-Channel erwähnt wird, können sie eingreifen und dem Vertriebsteam dabei helfen, seinen Pitch für potenzielle Kund:innen unter Berücksichtigung des Wettbewerbers zu gestalten.

Unsere neue Lösung Slack Sales Elevate ist ein echter Gamechanger für Vertriebsteams. Sie basiert auf der Slack-Plattform der nächsten Generation, wird von Salesforce unterstützt und bringt CRM-Daten in Echtzeit dorthin, wo die Teams bereits arbeiten – zu Slack –, sodass sich alle aufs Verkaufen konzentrieren können.

In nur wenigen Monaten der Nutzung von Slack Sales Elevate konnte das Vertriebsteam von Slack eine Zeitersparnis von 76 % bei der Aktualisierung von Opportunities verzeichnen.

Mit Slack Sales Elevate beginnen Vertriebsmitarbeitende ihren Tag im Sales Home, wo sie einen personalisierten Überblick über ihre wichtigsten Kennzahlen, Kunden-Updates und Opportunities erhalten. Hier erhalten die Mitarbeitenden relevante Benachrichtigungen über Geschäftsbewegungen, sodass sie sich auf die wichtigsten Prioritäten des Tages konzentrieren können. Durch den besseren Einblick in Kunden-Updates und den Zugang zu KI-gestützter Automatisierung sowie vorgefertigten Vorlagen in Slack können Vertriebsmitarbeitende effizient arbeiten und die Vertriebszyklen verkürzen.



Team Selling maximieren und Vertriebszyklus verkürzen

Egal, ob Sie Partner:innen und Kund:innen zur Zusammenarbeit in Echtzeit versammeln oder im Team zeitversetzt ein Pitch-Deck entwerfen – Slack bietet flexible Möglichkeiten zur Vernetzung:

Canvas

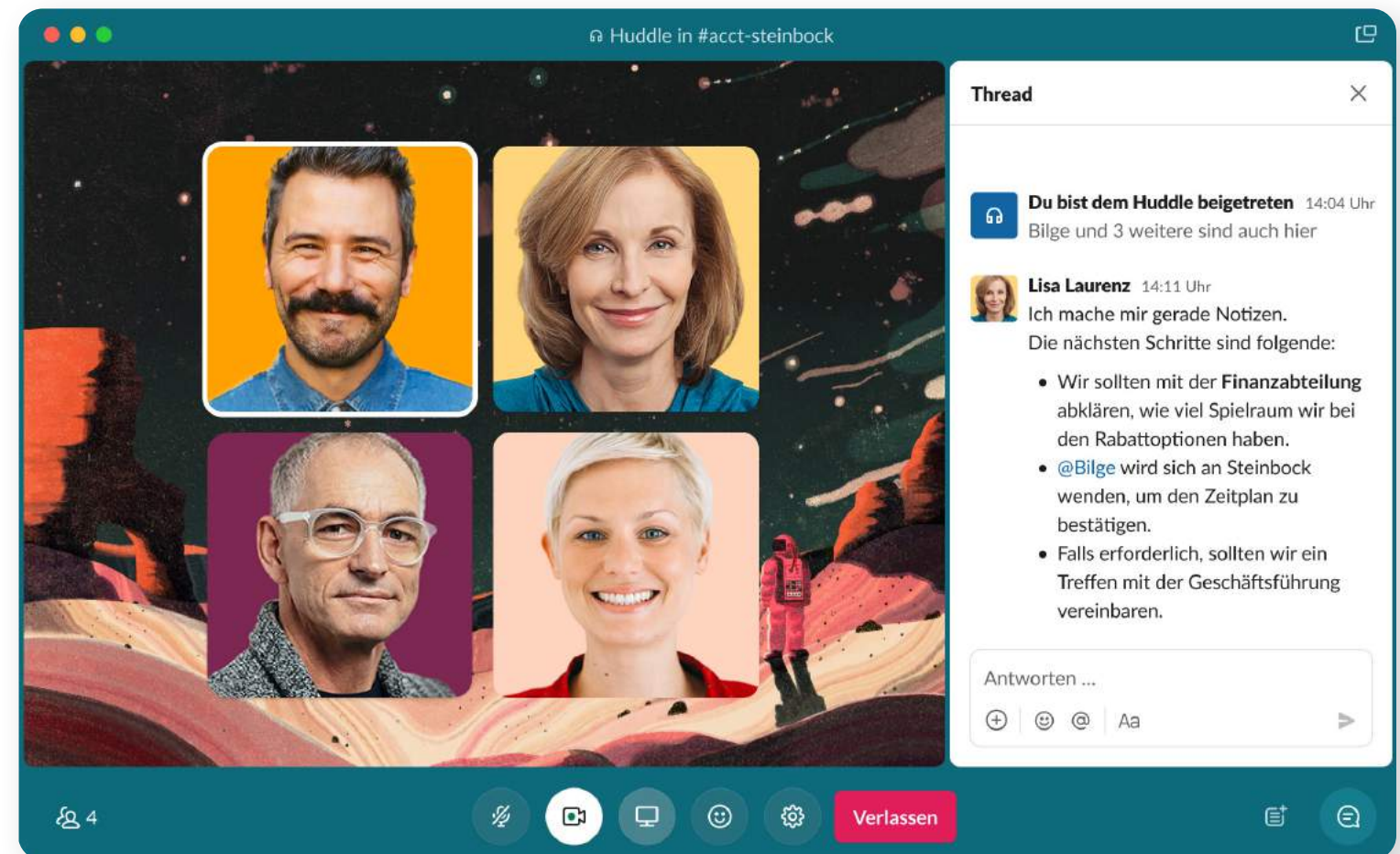
Ergänzen Sie Unterhaltungen in Channels und Direktnachrichten mit einem speziellen Ort, an dem Sie Ihre wichtigsten Ressourcen und Informationen dokumentieren können, z. B. Workflows und Daten von Drittanbietern aus Quellen wie Salesforce und anderen CRMs.

Video- und Sprachnachrichten

Hinterlassen Sie Video- und Sprachnachrichten, die sich Ihre Kolleg:innen zu einem späteren Zeitpunkt anschauen bzw. anhören können. Bonus: Video- und Sprachnachrichten erzeugen sofortige Transkripte.

Huddles

Mit einem einfachen Schieberegler können Sie schnell in Audio- oder Videoanrufe innerhalb eines Channels oder einer Nachricht einsteigen und Probleme lösen. Huddles verbindet die Spontaneität und Einfachheit von Co-Working durch die Einführung neuer Funktionen wie Planung und Aufzeichnung.



Team Selling maximieren und Vertriebszyklus verkürzen

SailPoint, ein Unternehmen für Identitätsmanagement und Governance, setzt auf künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen. Vertriebsteams müssen über neue Funktionen und Innovationen auf dem Laufenden bleiben, um effektiv verkaufen zu können. Darüber hinaus benötigen die Vertriebsmitarbeitenden Zugang zu dem, was **Megan Kay**, Global Director of Revenue Enablement bei SailPoint, das „menschliche Element“ nennt. Das bedeutet, dass SailPoint-Kolleg:innen ermutigt werden, Neulinge anzuleiten, Erfahrungen mit potentiellen und bestehenden Kund:innen auszutauschen und Inhalte vorzuschlagen, die dazu beitragen, dass Interessenten den Vertriebsprozess weiter durchlaufen.

Der weitverbreitete Einsatz von Slack durch SailPoint hat dazu beigetragen, dieses menschliche Element in die Teams einzubringen. Ganz gleich, wo sich die Mitarbeitenden von SailPoint befinden, sie wissen, dass sie erfahrenere Kolleg:innen um Hilfe bitten und schnell Antworten erhalten können.



Megan Kay

Global Director of
Revenue Enablement,
SailPoint



Zur Umsatzsteigerung müssen alle in der Lage sein, Kontakt aufzunehmen und zu sagen: „Hey, ich brauche Hilfe.“ Slack ist die einfache Antwort. Es gibt im Unternehmen Hunderte von Menschen mit der nötigen Erfahrung und Weisheit, die neuen Teammitgliedern helfen können. Und mit Slack können sie einander finden.

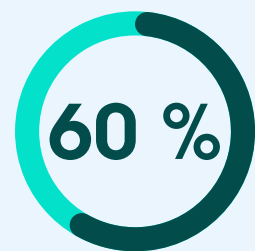


Tiefe Beziehungen zu Kund:innen, Interessenten und Partner:innen aufbauen

Im Vertrieb war früher das Maß aller Dinge für eine tiefe Kundenbeziehung die Kundenkommunikation per Textnachricht. Heute gilt es, sie in einen [Slack Connect-Channel](#) zu holen.

Slack Connect ist eine sichere Methode, um mit Kund:innen und anderen externen Partner:innen direkt in Ihrem Slack-Workspace zu kommunizieren. Alle Funktionen, die Slack-Mitarbeitende intern nutzen, einschließlich Huddles, Video- und Sprachnachrichten und Workflows, sind auch in Slack Connect verfügbar.

Stellen Sie sich vor, Sie teilen Kund:innen in einer Video- und Sprachnachricht ein kurzes Update mit. Sie können die persönliche Note eines Videomeetings bewahren, aber den Kund:innen die Möglichkeit geben, die Informationen zu einem Zeitpunkt abzurufen, der für sie am besten geeignet ist.



Slack Connect-Benutzer:innen weisen im Vergleich zu anderen Kommunikationskanälen wie etwa E-Mails **60 % schnellere Reaktionszeiten auf Kundenanfragen¹** auf.

¹ Aussagen und Zahlen basieren auf bestimmten Teams, die Slack Connect in ihren Unternehmen nutzen

ext-cumulus ▾



Bilge Yanar 11:20 Uhr

@Gabriele, wie besprochen, habe ich einen Plan für den gemeinsamen Erfolg erstellt, an dem wir zusammen arbeiten können. Du kannst gern etwas ergänzen oder Änderungen vornehmen. Ich schicke dir den Entwurf des Vorschlags gleich per Docusign zu.

Canvas ▾



Cumulus-Plan

Bereich

1. [Projektinformationen](#)
2. [Projekt-Hintergrund](#)
3. [Ziele und Opportunitys](#)
4. [Agenda](#)

Projektinformationen



Gabriele Perino-Münster 15:24 Uhr

Das ist super! Vielen Dank, @Bilge. Ravi und ich schauen uns das später in unserem Gespräch an



DocuSign APP 15:51 Uhr

Bilge Yanar hat ein Dokument zur Prüfung und Unterzeichnung geschickt:

[Bitte DocuSign verwenden: Cumulus_Proposal_10_2022](#)

[Prüfung](#)



3 Leute sind von Cumulus

Dein Team verwendet Slack Connect, um mit Personen außerhalb deiner Organisation zu arbeiten. [Mehr Infos](#)

Eine bessere Zusammenarbeit mit Ihren Kund:innen ermöglichen

Zu unseren Kund:innen, die Slack Connect nutzen, gehört OpenAI, ein Forschungs- und Bereitstellungsunternehmen an der Spitze der künstlichen Intelligenz. Das Unternehmen verfügt über mehr als 170 Slack Connect-Channels und hat seit seinem Start als Slack-Kunde im Jahr 2018 über 5 Millionen Nachrichten gesendet.

Durch die Zusammenarbeit in Channels kann OpenAI schnellere und genauere Lösungen für Kundenbedürfnisse finden.

„Slack Connect ist ein großer Teil unserer Kundenerfahrung“, sagt **Anna Tifft**, Account-Managerin bei OpenAI. „Was ich an der Arbeit mit Slack liebe, ist, dass ich dadurch nicht mehr als Flaschenhals fungiere. Die Plattform gibt mir die Möglichkeit, meine Kolleg:innen hinzuzuziehen, wenn Kund:innen eine Frage haben, die außerhalb meines Zuständigkeitsbereichs liegt, oder ich denke, dass eine andere Person effektiver oder schneller antworten kann als ich.“

Slack bricht die durch E-Mails entstandenen Informationssilos auf und schafft alle nötigen Voraussetzungen für verkürzte und für alle Beteiligten zufriedenstellendere Vertriebszyklen.

Es geht aber nicht nur um ein höheres Tempo – dank Slack können Vertriebsmitarbeitende auch engere Beziehungen zu potentiellen Kund:innenaufbauen.



Eine bessere Zusammenarbeit mit Ihren Kund:innen ermöglichen

Selbst Teams mit hochtechnischen Vertriebsprozessen sehen große Vorteile in der Nutzung von Slack Connect. Bei Splunk ist ein Teil des Vertriebszyklus eine Proof-of-Concept-Phase. In dieser Phase stellt das Vertriebsteam die Splunk Observability Suite bereit, damit Kund:innen die Funktionsweise des Produkts in seiner eigenen Umgebung sehen und verstehen können.

Splunk begleitet diese wichtige Vertriebsphase in einem eigenen Slack Connect-Channel. Dort kann Splunk mit Kund:innen in Kontakt bleiben, Geschäfte auf Kurs halten und sicherstellen, dass Probleme schnell gelöst werden. Splunk hat herausgefunden, dass dieser Prozess die Dauer der Proof-of-Concept-Phase verkürzt, sodass Kund:innen ihre Zeit bis zur Wertschöpfung verkürzen können.

„Wir möchten es unseren Kund:innen extrem einfach machen, mit uns zu interagieren. Und das müssen wir rund um die Uhr tun können“, sagt **Kevin Pura**, Area Vice President of Global Sales Engineering bei Splunk. „Als wir versucht haben, E-Mails, Telefon oder Standardkommunikationsmethoden zu nutzen, haben wir festgestellt, dass diese entweder ignoriert wurden oder einfach unbeantwortet geblieben sind. Slack ermöglicht es uns, auf dem Laufenden zu bleiben und im Tempo unserer Kund:innen zu arbeiten.“

Vertriebsmitarbeitende sind mit zu vielen Tools überfordert



Vertriebsteams verwenden im Durchschnitt **10 Tools**, um Geschäfte abzuschließen.

Top 5 der am häufigsten verwendeten Tools von Vertriebsabteilungen:

- 1 Vertriebsberichte/-analysen
- 2 System für Customer Relationship Management
- 3 Kunden- und Kontaktverwaltung
- 4 Mobile Vertriebs-App(s) für Mitarbeitende
- 5 Tools zur Verkaufsprognose



Vertriebspartnerbeziehungen mit Slack Connect pflegen

Laut Forrester Research fließen **64 % der Ausgaben der Technologiebranche in Vertriebskanäle oder indirekte Verkäufe.**

Die Zusammenarbeit mit indirekten Vertriebskanälen – wie Drittanbietern, Resellern, unabhängigen Verkäufer:innen und Dienstleistern – hat Unternehmen in der Vergangenheit dabei geholfen, Geschäfte abzuschließen, ohne den Personalbestand zu erhöhen. Das ist besonders wichtig, da **85 % der Vertriebsleitungen Schwierigkeiten haben, das Budget für den Personalbestand aufzubringen.**

Die heutigen Herausforderungen bieten Unternehmen die Möglichkeit, ihre Vertriebsstrategien neu zu evaluieren und zu optimieren. Slack Connect macht es einfacher, das Partnerengagement zu verstärken, Partner:innen während des gesamten Vertriebszyklus zu unterstützen und skalierbare Partnerbeziehungen aufzubauen.

Procore, eine speziell für die Baubranche entwickelte Softwareplattform, beschleunigt die Kommunikation mit seinen externen Partner:innen mit Slack Connect – so entfällt die Notwendigkeit für einen Telefonanruf, was wertvolle Zeit spart und höhere Erfolgsquoten ermöglicht.

Als Account-Betreuer für strategische Kund:innen bei Procore informierte **Nolan Frazier** interne Stakeholder individuell über neue Kund:innen und tauschte Dateien und Updates aus, um sie auf dem Laufenden zu halten. Je größer das Geschäft war, desto mehr Kolleg:innen musste er informieren. Mit der Slack- und Salesforce-Integration kann er Updates einfach in einem speziellen Kunden-Channel teilen und die Slack-Unterhaltung zum Kundendatensatz in Salesforce hinzufügen. Das spart Frazier vier bis sechs Stunden pro Woche, schätzt er. Das sind 10 % seiner Woche, die er in den Aufbau und die Stärkung von Kundenbeziehungen investieren kann.



Shane Redman

Director of Information
Security & Engineering,
Procore



Slack und Salesforce sind das Bindegewebe, das jeden Teil des Vertriebsprozesses miteinander verknüpft, von der Angebotsgenehmigung bis zur täglichen Kommunikation, die den dauerhaften Kundenerfolg sicherstellt.

Mit Slack Connect kann Ihr Vertriebsteam sicher mit Ihrem Partner-Ökosystem zusammenarbeiten und Einblick in die Pipeline erhalten, die Weiterleitung und Nachverfolgung von Neukund:innen beschleunigen und personalisierten Support bieten. Jede Organisation tritt über ihren eigenen Slack-Workspace bei. Von dort aus können alle Dateien austauschen, Kolleg:innen einbinden und schnell Entscheidungen treffen, genau wie bei internen Teams.

Durch flüssige Unterhaltungen in denselben Slack-Channels können Teammitglieder aus verschiedenen Organisationen gemeinsam Lösungen entwickeln – als wären sie Teil derselben Organisation. Darüber hinaus bietet Slack mit Slack Connect Compliance-Standards und Sicherheitsfunktionen auf Unternehmensebene, wodurch die Gefährdung Ihrer Teams durch E-Mail-Schwachstellen verringert wird.

Durch die Zusammenarbeit mit Partner:innen in Slack entsteht eine echte Beziehung, die weit über eine reine Transaktion hinausgeht.



Ihr Umsatzpotenzial mit Slack erreichen und übertreffen

Potentielle und bestehende Kund:innen wollen für Unternehmen mehr bedeuten als reine Einnahmequellen. Sie können zeigen, dass Sie Ihre Kund:innen wertschätzen, indem Sie es einfacher gestalten, Kundenbedürfnisse, die über das ursprüngliche Geschäft hinausgehen, zu antizipieren und darauf zu reagieren.

Tatsächlich sagen 80 % der Vertriebsmitarbeitenden, dass die Pflege von Kundenbeziehungen nach dem Geschäftsabschluss immer wichtiger wird.

Wenn Sie jedoch ein Fünf-Sterne-Erlebnis bieten und gleichzeitig Ihre Pipeline im Auge behalten wollen, können Sie sich nicht nur auf E-Mail-Ketten und CRMs verlassen. Schaffen Sie eine 360-Grad-Sicht auf Ihre Kund:innen, indem Sie all Ihre CRM- und Revenue Intelligence-Tools mit Slack verknüpfen, sodass Mitarbeitende sofortige Einsicht in Kundenaktivitäten und -einblicke erhalten. Automatisieren Sie wichtige Kommunikationsprozesse und geben Sie Ihren Kundenbetreuer:innen mehr Zeit, sich auf spezifische Kundenfragen und Wertsteigerungsmaßnahmen zu konzentrieren.

Top 5 der besten Methoden zur Beziehungspflege nach einem Verkauf¹:

- 1 Channel-basierte Kommunikation
- 2 Aktives Zuhören
- 3 Weiterverfolgung/Rechenschaftspflicht
- 4 Feedback zur Verkaufserfahrung einholen
- 5 Fehlerbehebung/Kundensupport

Durch die Integration von Informationen aus antiquierten Informationssilos und Prozessen in den Arbeitsalltag sorgt Slack für kürzere Vertriebszyklen und eine angenehmere Kundenerfahrung.

Wenn Ihr Vertriebsteam seine beste Arbeit leisten kann, profitieren alle davon.

¹ Quelle: State of Sales: 5. Ausgabe, Salesforce, 2022



Möchten Sie Ihren Vertrieb auf das nächste Level heben?

Treten Sie der Salesblazer-Community bei und erhalten Sie Zugriff auf Leitfäden, bewährte Methoden und Ressourcen.

Der Community beitreten

Mehr Infos darüber, wie Sie mit Slack Ihre Vertriebszyklen beschleunigen können, erhalten Sie von unserem Vertriebsteam.

Kontakt mit Vertriebsteam aufnehmen





Die in diesem Leitfaden enthaltenen Informationen sind ausschließlich für den Nutzen unserer Kund:innen bestimmt und nur für allgemeine Informationszwecke gedacht. Die Veröffentlichung durch Salesforce, Inc. stellt keine Befürwortung dar. Salesforce.com übernimmt keine Garantie für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der in diesem Leitfaden enthaltenen Informationen, Texte, Grafiken, Links oder anderen Elemente. Salesforce.com garantiert nicht, dass Sie bestimmte Ergebnisse erzielen, wenn Sie die Ratschläge in diesem Leitfaden befolgen. Es kann ratsam sein, Fachleute wie Rechtsanwälte:innen, Buchhalter:innen, Architekt:innen, Unternehmensberater:innen oder professionelle Entwickler:innen zu konsultieren, um spezifische Ratschläge für Ihre spezielle Situation zu erhalten.

© Copyright 2023, Salesforce, Inc. Alle Rechte vorbehalten.