

Die versteckten Kosten zusammengebastelter Systeme

Für Vertriebsleitende

Wenn man in der Vergangenheit als Unternehmen wachsen wollte, musste man entweder mehr Personal einstellen oder die Produktivität der Mitarbeitenden erhöhen.

Heutzutage sind Budgets kleiner, Produktivitätsverbesserungen der Mitarbeitenden notwendiger und nachhaltiges Wachstum wichtiger denn je.

Was können Sie also tun, um Ihre Teams erfolgreich aufzustellen?
Schauen wir uns zunächst an, welche Hindernisse es gibt.



Die Analyse

Neue [Analysen zur Vertriebsproduktivität](#) zeigen:
Vertriebsteams verwenden nur 62 % ihres Tech-Stacks.

55 % der Befragten verwenden keine Tools, die sie irrelevant finden.

50 % verwenden keine Tools ohne sinnvolle Integrationen.

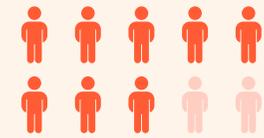
36 % verwenden keine Tools, wenn es eine leichtere Lösung gibt.

Vertriebsmitarbeitende arbeiten im Durchschnitt mit **13 Einzellösungen** im Tech-Stack ihres Unternehmens.

Viele dieser Lösungen überschneiden sich in ihren Funktionen oder erfüllen die aktuellen Anforderungen nicht mehr. Mit all diesen Einzellösungen wird Zeit verschwendet, die stattdessen für die Umsatzgenerierung eingesetzt werden könnte.



95 % der Befragten stimmten zu, dass eine Verringerung des Zeitaufwands für nicht umsatzgenerierende Tätigkeiten ihnen dabei helfen würde, ihre Ziele zu erreichen.



8 von 10 Befragten stimmten zu, dass eine Verringerung des Zeitaufwands für nicht umsatzgenerierende Tätigkeiten ihnen dabei helfen würde, Boni zu erzielen.



86 % stimmten zu, dass eine Verringerung des Zeitaufwands für nicht umsatzgenerierende Tätigkeiten zu einer Gehaltserhöhung führen würde.



25 % sagten, dass das Aktualisieren von Salesforce oder anderen CRM-Plattformen oft Zeit kostet, die stattdessen für den eigentlichen Vertrieb genutzt werden könnte.

Das Problem



Vertriebsmitarbeitende verbringen **41 %** ihres durchschnittlichen Arbeitstags **nicht mit dem Verkaufen.**

Unternehmen haben dadurch Umsatzeinbußen von ca. **38 %** pro Quartal.



Mit mehr Personal wird weder die benötigte Einrichtzeit der Tools noch die Einarbeitung des Teams beschleunigt. Oft werden einfach weitere unzusammenhängende Tools eingeführt, um neue Anforderungen zu erfüllen, die beim Unternehmenswachstum entstehen. Allerdings erschwert dies zusätzlich die Steigerung der Effizienz und führt zu immer umständlicheren Systemen.

Um besser wachsen zu können, müssen Sie Ihre Systeme optimieren und Ihre Total Cost of Ownership senken.

Die Lösung



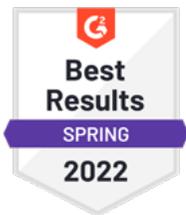
Was könnte Ihr Team mit bis zu **41 % mehr Zeit zum Verkaufen** erreichen?

Was könnten Sie mit einem optimierten Tech-Stack, einer benutzerfreundlichen CRM-Plattform, einem einheitlichen System sowie nutzbaren Daten und Erkenntnissen alles erreichen?

Mit HubSpot können Sie

- ✓ **Ihre Vertriebsteams entlasten**, damit sie besser und schneller verkaufen können,
- ✓ **die Akzeptanz des CRM-Systems verbessern**, indem Sie eine Software zur Verfügung stellen, die einfach zu erlernen ist und nach Bedarf angepasst werden kann,
- ✓ **die Produktivität der Vertriebsmitarbeitenden steigern**, damit kein neues Personal eingestellt werden muss, wodurch Sie die so entstandenen Ersparnisse in anderen Unternehmensbereichen einsetzen können,
- ✓ **ein zusammenhängendes Kundenerlebnis** mit einem universellen Kontaktdatensatz bieten und
- ✓ **Ihre Total Cost of Ownership senken** – mit einer All-on-one-Lösung ohne versteckte Kosten.

Das [sagt die G2-Community](#)
über **Sales Hub**:



Die Ergebnisse



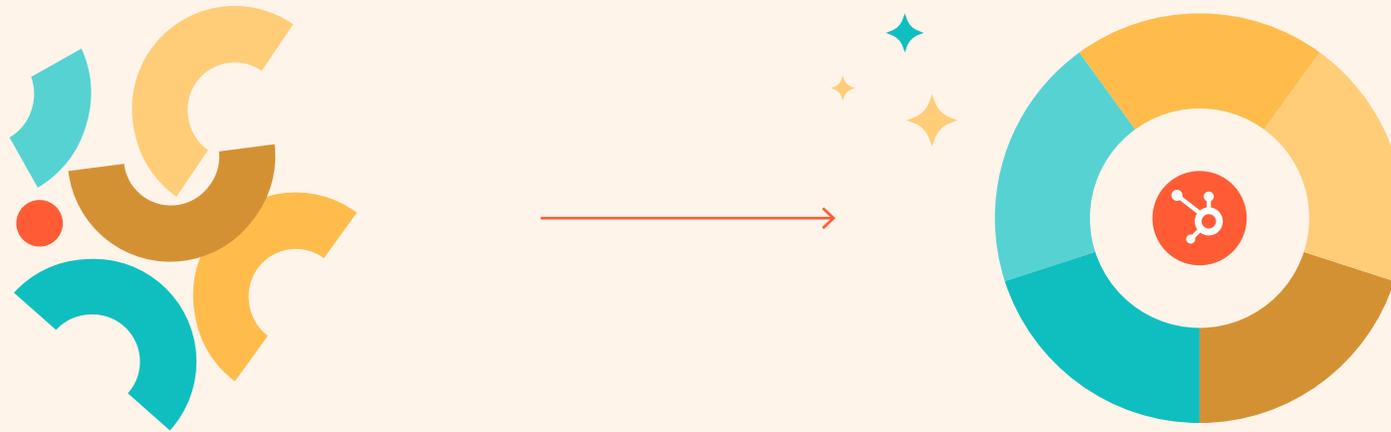
- ✓ **Mehr abgeschlossene Deals**
Unternehmen, die die Professional- oder Enterprise-Version nutzen, verzeichnen nach 12 Monaten eine Steigerung der erfolgreich abgeschlossenen Deals um 126 %.¹
- ✓ **Bessere Abschlussrate**
Unternehmen, die die Professional- oder Enterprise-Version nutzen, verzeichnen eine Zunahme der abgeschlossenen Deals nach 6 Monaten (um 52 %), 9 Monaten (um 72 %) und 12 Monaten (um 76 %).²
- ✓ **Kürzere Einrichtzeit**
50 Tage – so lange dauert im Durchschnitt die Einführung von Sales Hub.³
- ✓ **Nachhaltiges Wachstum im Vorjahresvergleich**
Bei den meisten Unternehmen, die Sales Hub mit mehr als 50 kostenpflichtigen Lizenzen verwenden, blieben die Umsätze, die Anzahl der abgeschlossenen Deals, die Abschlussrate und die durchschnittliche Dealgröße im Vergleich zum Vorjahr stabil oder verbesserten sich.⁴

Berechnen Sie Ihren Return on Investment (ROI)

Die Ergebnisse



- ✓ **Mehr abgeschlossene Deals**
Ein 85 % höherer Anstieg der abgeschlossenen Deals nach 12 Monaten verglichen zur Kundschaft, die nur Sales Hub nutzt¹
- ✓ **Bessere Abschlussrate**
Ein höherer Anstieg der Deal-Abschlussrate (74 %) nach 12 Monaten verglichen zur Kundschaft, die nur Sales Hub nutzt (57 %)²
- ✓ **Mehr Effizienz**
Kundinnen und Kunden, die Workflows verwenden, schließen im Durchschnitt 508 % mehr Geschäfte ab als Kundschaft ohne dieselben Tools.³
- ✓ **Größeres Wachstum der Inbound-Leads**
Eine Zunahme der Inbound-Leads um 109 % nach 12 Monaten⁴
- ✓ **Mehr Webseitetrffic**
Ein 18 % höherer Anstieg des Webseitetrffics nach 12 Monaten verglichen zur Kundschaft, die nur Marketing Hub nutzt⁵



Besser und verbundener wachsen

Mit einer sorgfältig entwickelten CRM-Plattform anstatt eines zusammengebastelten Tech-Stacks müssen Sie sich darum keine Sorgen machen:

- Monatliche Abgebühren
- Kosten von Integrationen
- Drittanbieter-Ressourcen (Projekte oder Retainer-Vereinbarungen)
- Zeit, die interne Teams aufwenden müssen (Entwicklung, Engineering, Operations usw.)
- Lücken, die Sie manuell schließen müssen (mit Excel-Sheets, BI-Plattformen usw.)

Das Verbessern Ihrer Technologie und das Senken Ihrer Total Cost of Ownership sind nur der Anfang.

Der erste Schritt in der Produktivitätsverbesserung der Mitarbeitenden und im Ankurbeln von dauerhaftem Wachstum besteht darin, sich die derzeitigen Prozesse anzuschauen, in denen Zeit und Energie vergeudet wird.

[Mehr erfahren](#)