

# Erfolgreiche Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Meetings im B2B-Vertrieb

INFOGRAPHIC

Vertriebsmitarbeiter verbringen heute 70 % ihrer Zeit mit der Vorbereitung, Durchführung oder Nachbereitung von Meetings. Trotzdem findet die Mehrheit der Käufer, dass sie in Terminen unvorbereitet sind.<sup>1</sup> Woher kommt diese Diskrepanz und wie kann Ihr Team diese Lücke schließen? Sehen wir uns die Daten genauer an.

## B2B-Käufer bestimmen den Verkaufszyklus mehr denn je

**96%** der Interessenten recherchieren selbst, bevor sie mit einem Vertriebsmitarbeiter sprechen.<sup>2</sup>

**50%** der Buyer Journey ist bereits abgeschlossen, bevor potenzielle Kunden einen Vertriebsmitarbeiter kontaktieren.<sup>3</sup>

**5** Im Schnitt sind in jeder Phase des Verkaufsprozesses fünf Entscheidungsträger involviert, was Geschäftsabschlüsse verlangsamt.<sup>4</sup>



## Ist Ihr Vertrieb auf die Bedürfnisse heutiger B2B-Käufer eingestellt?

Die Chancen, Käufer für sich zu gewinnen, sind rar gesät. So stellen Sie sicher, dass Sie jeden Kontaktpunkt effektiv nutzen:

### Gezielte Vorbereitung

**71%** aller Kunden erwarten auf sie zugeschnittene Interaktionen.<sup>5</sup>

#### EXPERTENTIPP

Automatisieren Sie die Personalisierung von Pitch-Präsentationen mit Seismic, stellen Sie Content-Playlists zusammen, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Ziele Ihrer Kunden abgestimmt sind, und nutzen Sie Just-in-Time-Coaching für überzeugende Auftritte in jedem Meeting.

### Effektive Präsentationen

Vertriebsmitarbeiter schließen Deals mit **150 %** größerer Wahrscheinlichkeit ab, wenn das Erstgespräch überzeugend war.<sup>6</sup>

#### EXPERTENTIPP

Überlassen Sie Seismic for Meetings die Termin-Protokollierung, sodass Sie auf auftretende Fragen und Einwände gezielt eingehen können. Sie haben eine Frage nicht kommen sehen? Die KI-gestützte Suche liefert Ihnen die richtige Antwort genau dann, wenn Sie sie brauchen.

### Schnelleres Follow-up

Vertriebsmitarbeiter schließen einen Deal mit **3-7 Mal** höherer Wahrscheinlichkeit ab, wenn sie innerhalb von 24 Stunden nachfassen.<sup>7</sup>

#### EXPERTENTIPP

Seismic for Meetings konsolidiert Kernthemen, Aktionspunkte, Einwände und KI-empfohlene Inhalte basierend auf den Gesprächsinhalten in einer Meeting-Zusammenfassung. Gehen Sie auf die Aktionspunkte ein und teilen Sie relevanten Follow-up-Content direkt nach dem Gespräch im Digital Sales Room, um das Momentum zu erhalten.

<sup>1</sup> Forrester

<sup>3</sup> Gartner

<sup>5</sup> McKinsey & Company

<sup>7</sup> Harvard Business Review

<sup>2</sup> HubSpot

<sup>4</sup> HubSpot

<sup>6</sup> McKinsey & Company

Bereit für erfolgreichen B2B-Vertrieb mit Seismic?

[Demo-Termin vereinbaren](#) →

