



CONVERSATION INTELLIGENCE

Vertriebsgespräche erfolgreicher machen.

WHAT, WHY,
HOW?



baa

VERANKERUNG EINES STETIGEN VERBESSERUNGSPROZESSES IM VERTRIEB

Vertrieb im Jahr 2015 ist nicht Vertrieb im Jahr 2020.

Conversation Intelligence schafft Transparenz über das Gesagte und hilft Ihnen dabei, Erfolgsfaktoren innerhalb Ihres Vertriebs zu identifizieren und Best Practices konsequent anzuwenden. Nicht mehr und nicht weniger.

Haben Sie sich schon immer gefragt, was Ihre Top-Performer* anders machen als andere? Conversation Intelligence liefert die Antworten. Welcher Pitch funktioniert eigentlich am besten? Conversation Intelligence liefert die Antworten. Auf Basis vergangener Gespräche können Sie kontinuierlich lernen, um es in der Zukunft besser zu machen.

BESSERE MEETINGRATEN UND HÖHERE ABSCHLUSSQUOTEN = MEHR ABSCHLÜSSE

Steigerung der Conversion Rate durch qualitativ hochwertigere Gespräche

Mit Conversation Intelligence gehören unzureichende Einwandbehandlung und schlechtes Messaging der Vergangenheit an. Denn: Sie lernen mit jedem geführten Gespräch dazu. Aus Ihren Gesprächen werden auswertbare, strukturierte Daten erzeugt, die es Ihnen erlauben, erfolgsbewährte Gesprächstaktiken zu identifizieren. Eine Gesprächsunterstützung in Echtzeit erlaubt die direkte Anwendung dieser Gesprächstaktiken.

CALL-TO-MEETING

+20%

DEAL-WIN-RATE

+20%

CALL ACTIVITY

+10%

Was ist der perfekte Gesprächseinstieg? Welcher Pitch verspricht den größten Erfolg? Wie sollte ich einen bestimmten Einwand behandeln? Dies sind nur einige der Fragen, auf die Conversation Intelligence Ihnen eine Antwort liefert.

Zudem: Im Gespräch mit potentiellen Kunden müssen Ihre Mitarbeiter in der Lage sein, sich in die Situation ihres Ge-

sprächspartners hineinzusetzen, Problematiken zu verstehen, Fragen zum Produkt zu beantworten, Einwände zu überwinden und das Ganze so ganz nebenbei auch noch zu dokumentieren. Und verkaufen müssen sie natürlich! Durch eine klare Gesprächsstruktur und eine effiziente Dokumentation wird der »mental load« Ihrer Mitarbeiter reduziert und sie können sich auf das fokussieren, was wirklich wichtig ist: Zuhören, auf ihren Gegenüber eingehen – und verkaufen!

Gesteigerte Informationsqualität für höhere Abschlussquoten

Wer kennt es nicht? Eine Stunde Gespräch, vier Stichpunkte Dokumentation. Durch eine automatisierte, strukturierte Dokumentation erleichtern Sie Ihren Mitarbeitern nicht nur die Arbeit, sondern heben sowohl die Qualität als auch die Quantität der Informationen aus einem Gespräch an.

AUFWAND

weniger

DEAL INSIGHTS

mehr

Der Dokumentationsaufwand jedes einzelnen Mitarbeiters wird reduziert und Mitschriften und Notizen werden per Knopfdruck im CRM gespeichert. So

entstehen aus ihren Gesprächen strukturierte Daten.

Dadurch wird nicht nur eine angemessene Vorbereitung für Folgegespräche sichergestellt, sondern detaillierte Gesprächsanalysen und nachvollziehbare Kontakthistorien ermöglicht. Gaps für einen erfolgreichen Abschluss können so identifiziert und systematisch geschlossen werden. Die Qualität der Informationen aus den Verkaufsgesprächen steigt somit deutlich und verbessert die Abschlussquoten insbesondere bei langen Sales Cycles.

Steigerung der Team Performance

Wie nachhaltig sind eigentlich analoge Trainingsmaßnahmen? Einmal gehört, schon vergessen.

TEAM PERFORMANCE

besser

Conversation Intelligence bündelt das Know-how aller Mitarbeiter und macht es einfach zugänglich. Der Effekt? Das gesamte Team kann so von den Top-Performern lernen und auf ein ähnliches Niveau gezogen werden. Zudem können neue Mitarbeiter signifikant schneller eingelernt und »sales-ready« gemacht werden.

DIE TECHNOLOGIE HINTER CONVERSATION INTELLIGENCE

Conversation Intelligence öffnet die »Black Box« Vertrieb. Die strukturierten Daten aus der Dokumentation erzeugen eine noch nie da gewesene Transparenz über Erfolgsfaktoren in Ihrem Vertrieb. Das Wissen, das zuvor lediglich im Kopf des einzelnen Mitarbeiters gespeichert war, kann nun für Ihr ganzes Team zugänglich gemacht werden.

Zudem werden viele Aktivitäten rund um Vertriebsgespräche automatisiert. Gespräche werden durch intelligente Leitfäden in Echtzeit unterstützt. Dies gibt Ihren Vertriebsmitarbeitern Struktur und Orientierung. Die Gespräche werden dokumentiert, analysiert und wichtige Informationen systematisch erfasst und automatisch an das verknüpfte CRM weitergegeben.

LERNEN SIE MIT JEDEM GESPRÄCH DAZU



GESPRÄCH

Der Ausgangspunkt ist stets das Gespräch. Dieses wird durch intelligente Leitfäden unterstützt und kann per Telefon oder Videokonferenz geführt werden.



DOKUMENTATION

Die Software ermöglicht eine strukturierte und effiziente Gesprächsdokumentation während des Gesprächs.



ANALYSE

Durch die strukturierte Dokumentation sind alle Informationen bereits angemessen gespeichert und bereit für die Analyse. Das Herausfiltern von relevanten Insights und Ergebnissen aus A/B-Tests erfolgt in wenigen Sekunden.



CRM INTEGRATION

Die Software gibt die gewonnenen Daten automatisch an das verknüpfte CRM-System weiter. Dies erspart Mitarbeitern mühsame Detailarbeit und spart gleichzeitig wertvolle Zeit im stressigen Vertriebsalltag.

CONVERSATION INTELLIGENCE HILFT IHRER GESAMTEN VERTRIEBSORGANISATION

Verkäufer / Vertriebsmitarbeiter

Ihre Vertriebsmitarbeiter sind diejenigen, die mit der Software arbeiten und sie aktiv in ihren Arbeitsalltag integrieren. Sie unterstützt sie während Vertriebsgesprächen und erleichtert die Vorund Nachbereitung. Mithilfe der Technologie können sich Ihre Mitarbeiter vollständig auf ihre Verkaufsgespräche konzentrieren und haben eine klare Struktur, ohne von Nebentätigkeiten wie der Dokumentation abgelenkt zu werden.

Manager / Vertriebsleiter

Mit den aus den Gesprächen gewonnenen Daten, können Sie Verbesserungspotentiale systematisch aufdecken. Gleichzeitig haben Sie durch nachvollziehbare Kontakthistorien immer einen Überblick über die aktuelle Pipeline, können Gaps identifizieren und Deals systematisch zum Abschluss bringen.

Auf Knopfdruck können Sie die Performance Ihres Teams nachvollziehen. Dadurch erhalten Sie eine valide Grundlage, auf deren Basis Sie Ihr Team zielgerichtet weiterentwickeln können.

HEBEN SIE IHREN VERTRIEB AUF EINE GANZ NEUE EBENE



Behalten Sie Ihre Pipeline durch nachvollziehbare Kontakthistorien im Blick



Identifizieren Sie Best Practices für Ihre Verkaufsgespräche



Treffen Sie datenbasierte Entscheidungen im Vertrieb



Verkürzen Sie die Onboarding-Zeit von neuen Mitarbeitern



Dokumentieren Sie Ihre Gespräche umfassend und ohne Zusatzaufwand



Finden Sie das richtige Messaging für jede Zielgruppe

ZWEI UNTERSCHIEDLICHE ANSÄTZE

		
Fokus	Identifikation und direkte Anwendung von Best Practices	Identifikation von Coaching- und Trainingsmaßnahmen
Wie?	Intelligente Leitfäden geben Struktur und Orientierung für Gespräche. Es werden konkrete Hilfestellungen gegeben, wie man während eines Gesprächs agieren sollte. Gleichzeitig werden durch eine effiziente Dokumentation strukturierte Daten erzeugt.	Die Software läuft während des Telefonats im Hintergrund mit und zeichnet das komplette Gespräch auf. Die Daten werden gesammelt, ohne dass der Mitarbeiter die Software aktiv nutzt. Es wird keine konkrete Hilfestellung während des Gesprächs gegeben.
Ziel	Ziel ist es, aus vergangenen Gesprächen systematisch zu lernen und das kumulierte Wissen allen Mitarbeitern leicht zugänglich zu machen und in die Anwendung zu bringen.	Die gesammelten Daten können verwendet werden, um Muster in guten Gesprächen zu identifizieren und Aufnahmen »guter« Gespräche allen Teammitgliedern für Trainings- und Coachingzwecke zur Verfügung zu stellen.
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Sie erhalten strukturierte Daten, aus denen Sie Wissen ableiten und anwenden können • DSGVO kompatibel 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Einführung ist einfach, da Vertriebsmitarbeiter während eines Anrufs nicht aktiv mit der Software arbeiten • Es wird eine große Menge an Daten gesammelt
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> • Um das volle Potenzial auszuschöpfen, müssen Ihre Mitarbeiter die Software aktiv nutzen • Geringere Datenmengen 	<ul style="list-style-type: none"> • Unstrukturierte Daten, die das systematische Lernen erschweren • Nicht mit der DSGVO kompatibel

bao CONVERSATION INTELLIGENCE

Mit bao öffnen Sie die „Black Box“ Vertriebsgespräch. Die Lösung führt Nutzer in Echtzeit durch die Gespräche, erzeugt Daten aus diesen Gesprächen und hilft Vertriebsorganisationen von diesen Daten kontinuierlich zu lernen.

Handelsblatt



WirtschaftsWoche

GRÜNDERSZENE

DIE HÄUFIGSTEN PAIN POINTS

- Transparenz
- Messaging
- Dokumentation
- Onboarding
- Struktur
- Einwandbehandlung

WO SETZT UNSERE TECHNOLOGIE AN?

- Gesprächsunterstützung **in Echtzeit**
- Implementierung eines **kontinuierlichen Lernprozesses**
- Implizites Wissen von **Top-Performer-Innen** jedem zugänglich machen
- **Transparenz über Erfolgsfaktoren** im Vertriebsprozess durch nachvollziehbare Kontakt-historien

WELCHE EFFEKTE SEHEN WIR?

CALL ACTIVITY
+10%

MEETING RATE
+40%

ABSCHLUSSQUOTE
+20%

ERSTKLASSIGE VERTRIEBSORGANISATIONEN ENTSCHEIDEN SICH FÜR bao.

B|BRAUN



simpleshow

Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

KINEXON

GOVECS
GROUP



Personio

cyberport

echobot

ocean.io

Raven51

bao

IMPRESSUM



Vertriebsleitfaeden

© bao 2021

Die durch die Anbieter erstellten Inhalte und Werke auf diesen Seiten unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtes bedürfen der schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Autors bzw. Erstellers.

bao solutions GmbH

Stilfser-Joch-Straße 15
81547 München

E-Mail: info@bao-solutions.com

Telefon: +49-89-64963674

Webseite: <https://www.bao-solutions.com>

Vertreten durch Chief Executive Officer:
Dr. Patrick Strunkmann-Meister

Handelsregister: HRB 234135
Registergericht: München