

The Future of B2B Sales

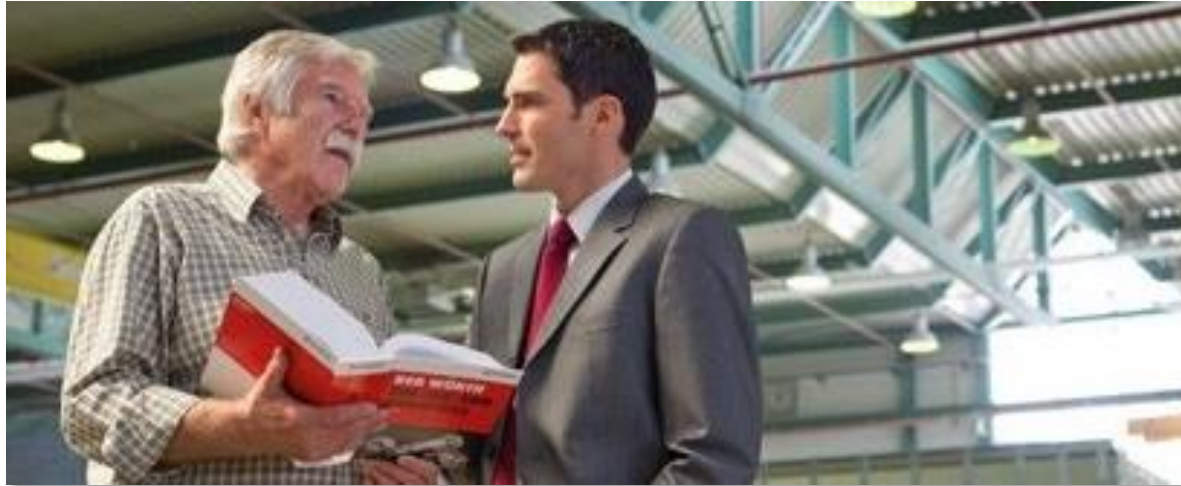
How to increase efficiency by 40%?

FOX  **BASE**

Traditionelle B2B Vertriebsansätze sind ineffizient

Traditioneller Vertriebsansatz

Sehr viele Vertriebler beraten mit umfangreichen Produktkatalogen



Kaum Überblick über das Produktportfolio

Fachkräftemangel bei guten Vertrieblern

Herausforderung für morgen

B2B-Kunden suchen schnelle, einfache Self-Service Beratung online



94% der B2B-Researcher recherchieren online

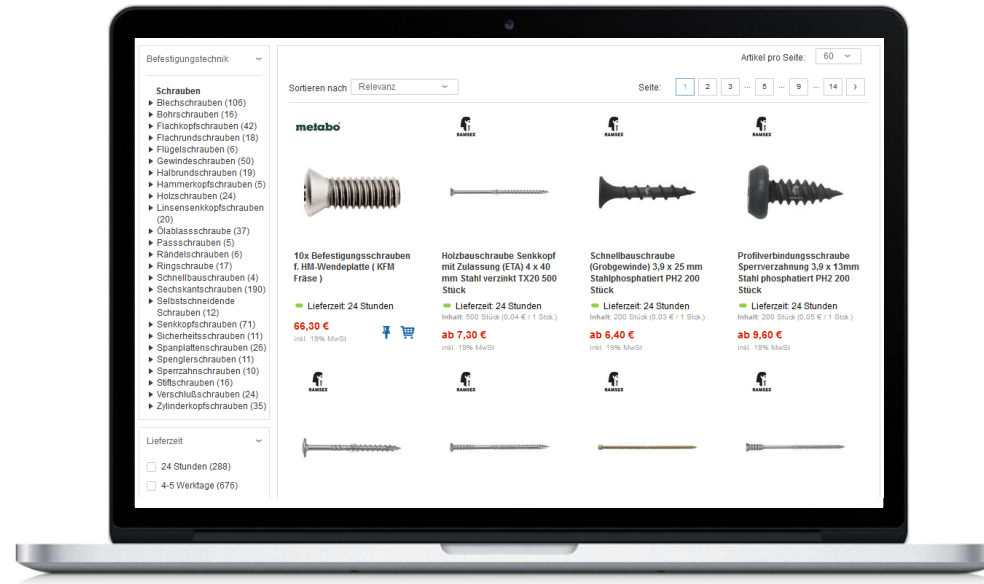
60% der Entscheidungen getroffen vor Kontakt zu Vertrieb

Keine digitalen Wege, um das beste Produkt einfach zu finden

1. Keine Kundenorientierung

2. Keine Produktempfehlungen

Extensiver Content/Online-Produktkataloge

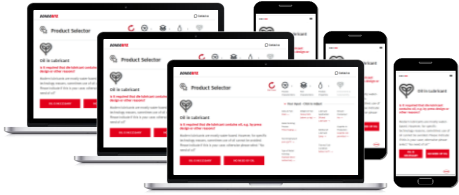


3. Kein smartes Lead Management

4. Keine Daten-Intelligenz

Digitalisierung des Vertriebs mit der FoxBase SaaS-Lösung

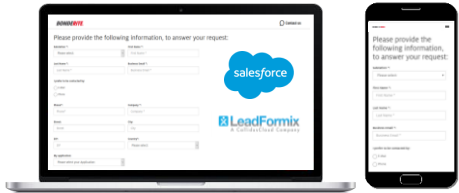
DIGITAL PRODUCT SELECTOR



1. Bedarfsanalyse



2. Produktempfehlung



3. Nahtlose Integration



4. Customer Insights

Nutzen für unsere Kunden



Mehr qualifizierte Leads



Mehr Umsatz



Kürzere Vertriebszyklen



Geringere Kosten

Unsere Lösung integriert in die Systeme unserer Kunden



Customer Insights Portal
exklusiver Zugang zu Datenvisualisierungen

5 Henkel-Selektoren live in 9
Sprachen, weitere internationale
Rollouts geplant/bestellt



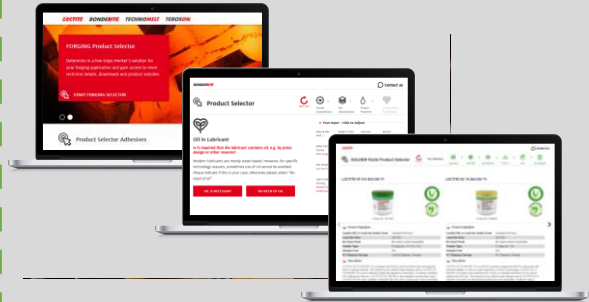
Dr. Salima Douven

Director Digital Strategy & Operations,
Corporate Digital

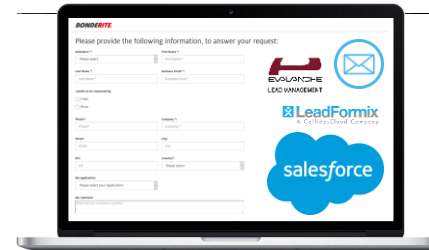
Kunde
sucht B2B-Produkte



Digital Product Selector
integriert in Ihre Website



CRM/Webshop
conversion & retention



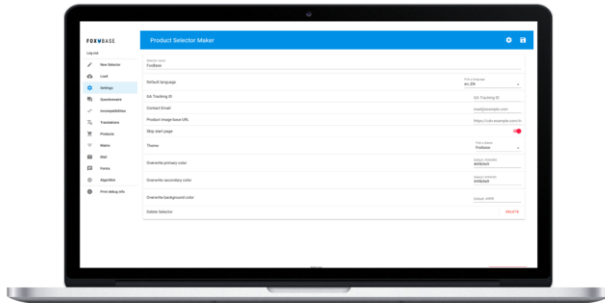
Produktdaten
via Schnittstelle zu PIM/ERP



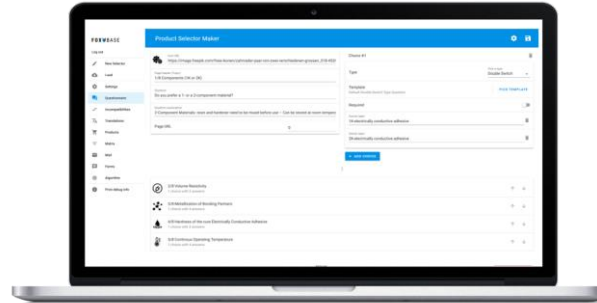
„Dank der agilen Arbeitsweise konnten wir sehr schnell eine innovative Lösung in unsere Websites integrieren und einfach an unsere Systeme anbinden. Und das war auch der Weg, um frühzeitig Business Value zu liefern.“

Intuitive/einfache Konfiguration des Digital Product Selectors

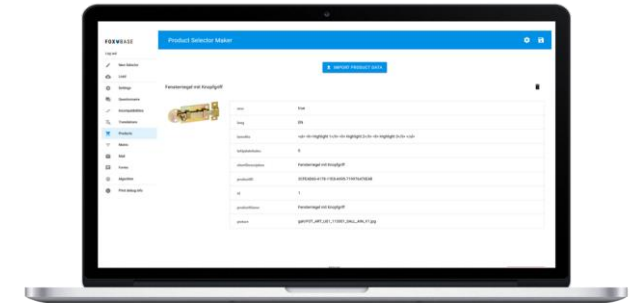
Einrichtung und Integration



Modellierung Konversation



Integration Stammdaten

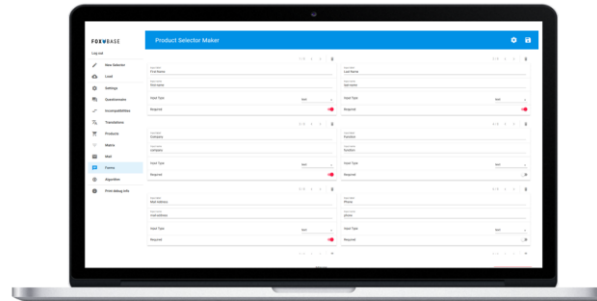


Analyse Kundenverhalten



FoxBase Digitizer

Verbindung CRM



Training Algorithmus



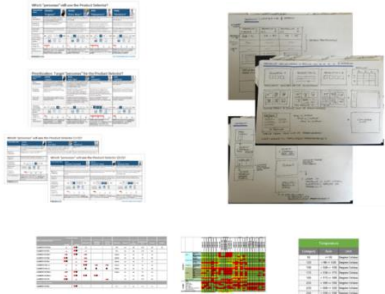
Was macht die Zusammenarbeit Startup-Corporate aus?

Onboarding Approach

Optional

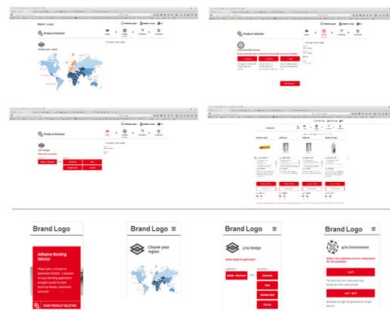
**Step 1:
Workshop**

Design
Thinking



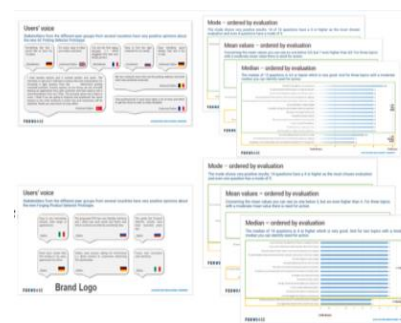
**Step 2:
Prototyp**

Fragebogen &
Produkte



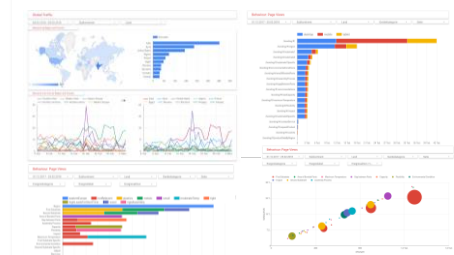
**Step 3:
Markt Test**

Analyse &
Optimierung



**Step 4:
Operation**

Customer
Insights



Welche Herausforderungen gibt es in der Zusammenarbeit?

Startup



Agil mit einfachen und schnellen Entscheidungswegen, flexibel im Umgang mit Veränderungen

Corporate



Klare Aufbau-/Ablauforganisation mit etabliertem Geschäftsmodell und vielfältiger Projektlandschaft

Welche Vorteile ergeben sich für Corporates?

Startup



- **Geschwindigkeit**
- **Neue Methoden/Kultur**
- **Innovative Technolgien**

**Agil mit einfachen und schnellen
Entscheidungswegen, flexibel im
Umgang mit Veränderungen**

Corporate



**Klare Aufbau-/Ablauforganisation
mit etabliertem Geschäftsmodell
und vielfältiger Projektlandschaft**

Welche Vorteile ergeben sich für Startups?

Startup



Agil mit einfachen und schnellen Entscheidungswegen, flexibel im Umgang mit Veränderungen

Corporate

- 
- A large cruise ship is shown from a side-on perspective, sailing on the ocean. The ship is white with multiple decks and a large funnel. It is moving towards the right. The background shows a blue sea and a distant shoreline with some buildings and hills under a clear sky.
- **Valides Marktfeedback**
 - **Etablierte Prozesse**
 - **Erfahrenes Management**

Klare Aufbau-/Ablauforganisation mit etabliertem Geschäftsmodell und vielfältiger Projektlandschaft

Was ist wichtig für eine erfolgreiche Zusammenarbeit?

Startup



- **Verständnis/Empathie**
- **Kundensprache**
- **Momentum suchen/nutzen**

Agil mit einfachen und schnellen Entscheidungswegen, flexibel im Umgang mit Veränderungen

Corporate



- **Mut zur Geschwindigkeit**
- **Kompetenzen erteilen**
- **Bedingungen schaffen**

Klare Aufbau-/Ablauforganisation mit etabliertem Geschäftsmodell und vielfältiger Projektlandschaft

DIGITAL PRODUCT SELECTOR

The way to increase sales
efficiency by 40%!

FOX  BASE