

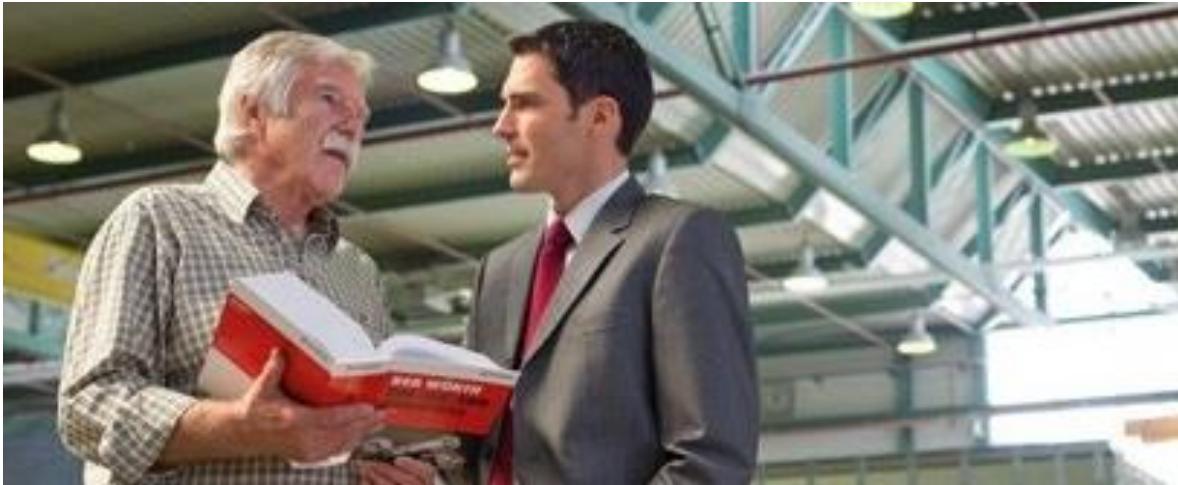
The Future of B2B Sales

How to increase efficiency by 40%?

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

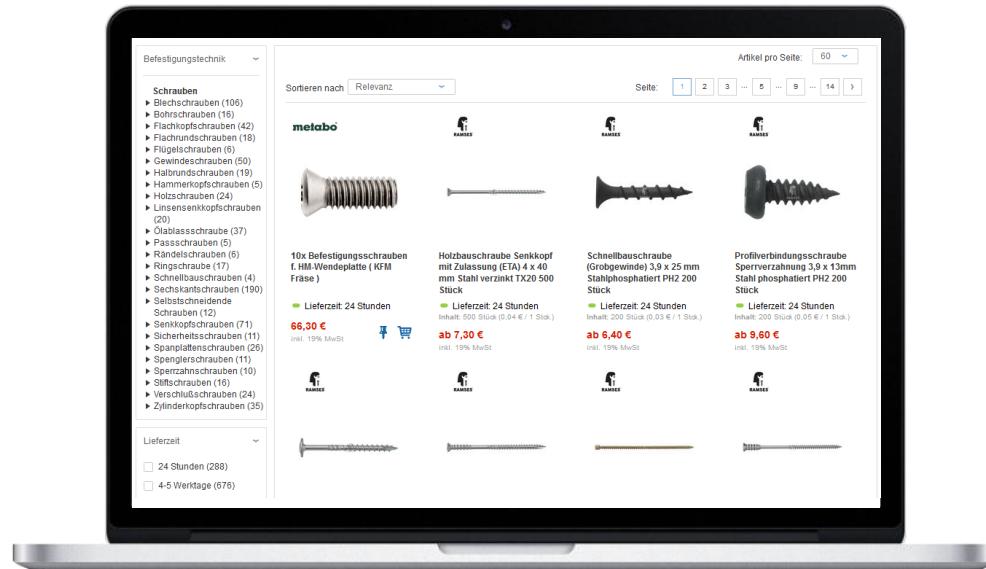
60% der Entscheidungen getroffen vor Kontakt zu Vertrieb

Keine digitalen Wege, um das beste Produkt einfach zu finden

1. Keine Kundenorientierung

2. Keine Produktempfehlungen

Extensiver Content/Online-Produktkataloge

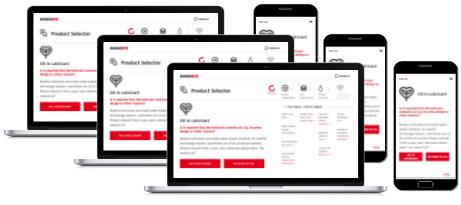


3. Kein smartes Lead Management

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



Dr. Salima Douven

Director Digital Strategy & Operations,
Corporate Digital

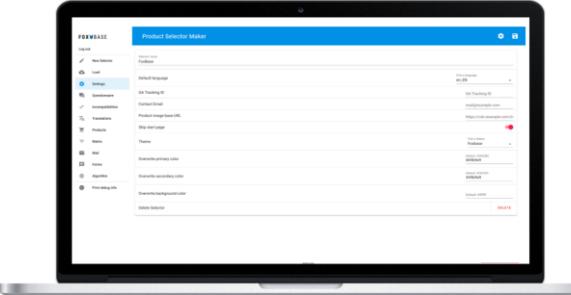
Henkel



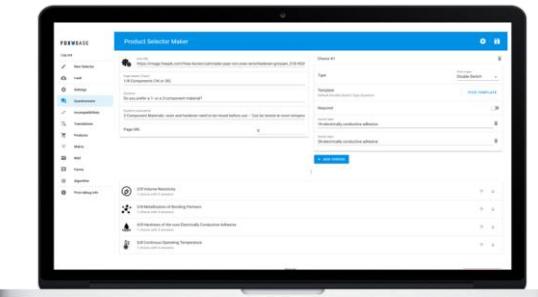
„Dank der agilen Arbeitsweise konnten wir sehr schnell eine innovative Lösung in unsere Websites integrieren und einfach an unsere Systeme anbinden. Und das war auch der Weg, um frühzeitig Business Value zu liefern.“

Intuitive/einfache Konfiguration des Digital Product Selectors

Einrichtung und Integration



Modellierung Konversation

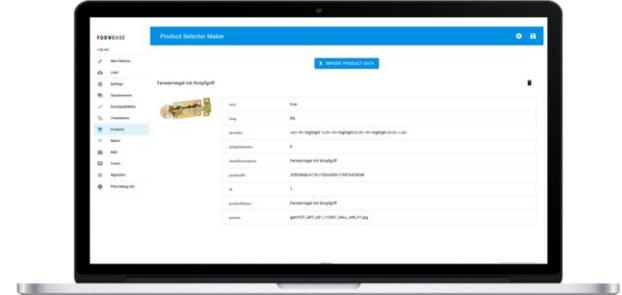


FoxBase Digitizer

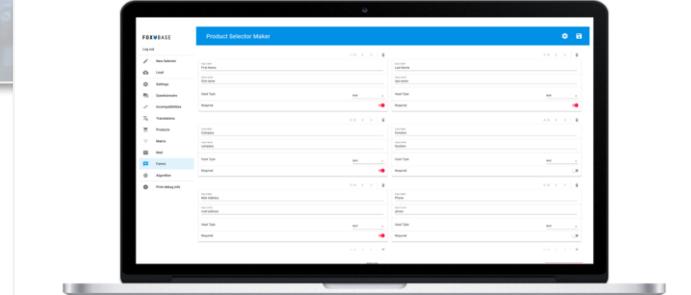
Analyse Kundenverhalten



Integration Stammdaten



Training Algorithmus





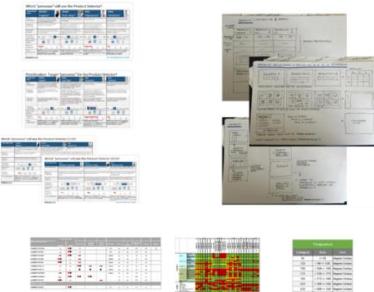
Was macht die Zusammenarbeit
Startup-Corporate aus?

Onboarding Approach

Optional

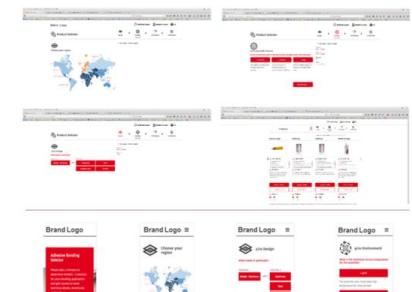
Step 1: Workshop

Design Thinking



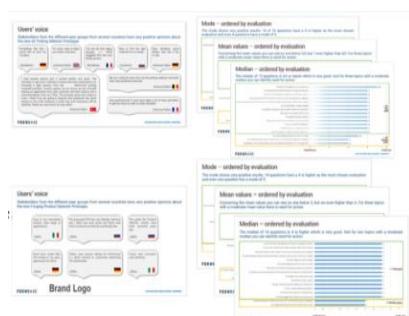
Step 2: Prototyp

Fragebogen & Produkte



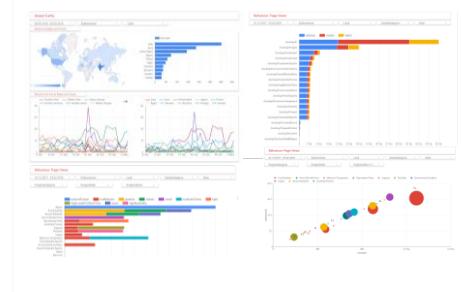
Step 3: Markt Test

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 Technologien



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

- **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

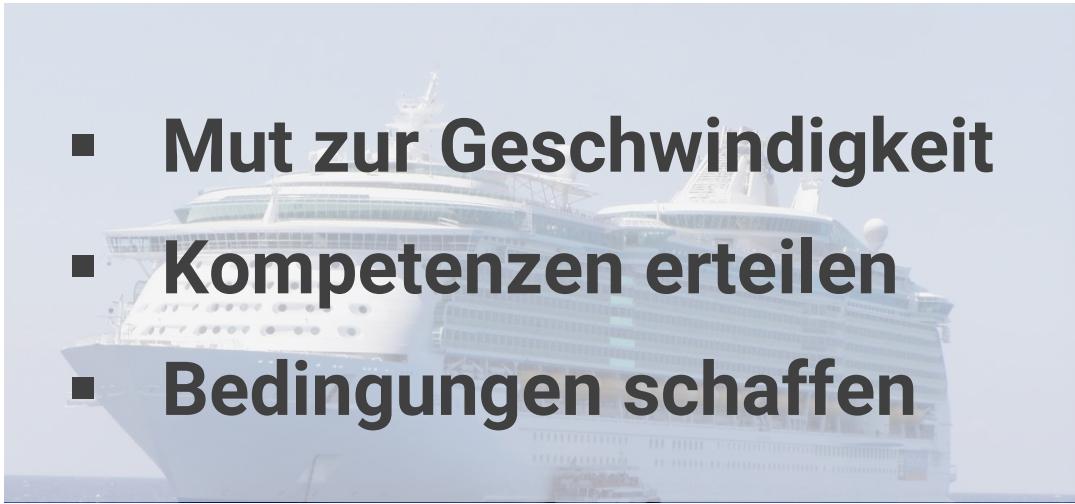
Agil mit einfachen und schnellen Entscheidungswegen, flexibel im Umgang mit Veränderungen



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