

PRIORITÄTEN FÜR FÜHRUNGSPERSONEN 2023

1



REVENUE OPERATIONS MODEL

Ihre Teams und Abteilungen sollten zukünftig nicht in isolierten Funktionen arbeiten. Im gesamten Unternehmen soll stattdessen eine Denkweise und Methodik angewandt werden, die dem Umsatzfluss aus Sicht Ihres Kunden folgt.

Besonders Marketing und Sales können voneinander profitieren. SMarketing maximiert nachweislich die Konversionrate, verbessert das Kundenerlebnis und steigert den Umsatz.

2



TECHNOLOGIEN

Automatisierung kann im Jahr 2023 Ihre Superkraft werden, denn Automatisierung bedeutet, dass Sie in Echtzeit reagieren und Mehrwert schaffen können.

Der Einsatz von Softwarelösungen in Sales und Marketing kann auch die Kreativität in den Teams steigern, da mühsamere Routineaufgaben automatisiert durchgeführt werden. So gibt es mehr Zeit für Brainstorming zu kreativen Wegen für den Verkauf Ihrer Produkte.

3



DATA UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Die Fähigkeit, Daten schnell zu nutzen und auf Ihr Marktumfeld schnell reagieren zu können, wird Ihnen in diesem Jahr einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Im Jahr 2023 wird die Datenanalyse durch KI einfacher, genauer und deutlich weniger zeitaufwändig. Das Problem vieler Unternehmen ist jedoch immer noch die Datenqualität.

4



KUNDENBINDUNG

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden B2B-Organisationen versuchen, dort zu wachsen, wo sie sich auskennen und wo das größte Potenzial steckt.

Zukünftige Wachstumsstrategien werden auf Kundenbindung, Cross- und Upselling ausgerichtet sein. Mit Account-Based Marketing können Sie Kunden mit dem höchsten Wert identifizieren und dann durch personalisierte Kommunikation und Kampagnen zu weiteren Käufen anzuregen.

5



SOCIAL SELLING

Der beste Tipp für Social Selling: Versuchen Sie, nicht zu verkaufen! Anstatt zu versuchen, Ihr Produkt hier und jetzt zu verkaufen, sollten Sie die Idee in den Köpfen Ihrer potenziellen Kunden pflanzen und diese blühen lassen, damit Ihr Unternehmen das erste ist, das den Usern in den Sinn kommt, sobald sie auf der Suche nach einem vergleichbaren Produkt sind.

Außerdem ist einer der größten Social-Selling-Trends im Jahr 2023 die Entwicklung einer persönlichen Marke.