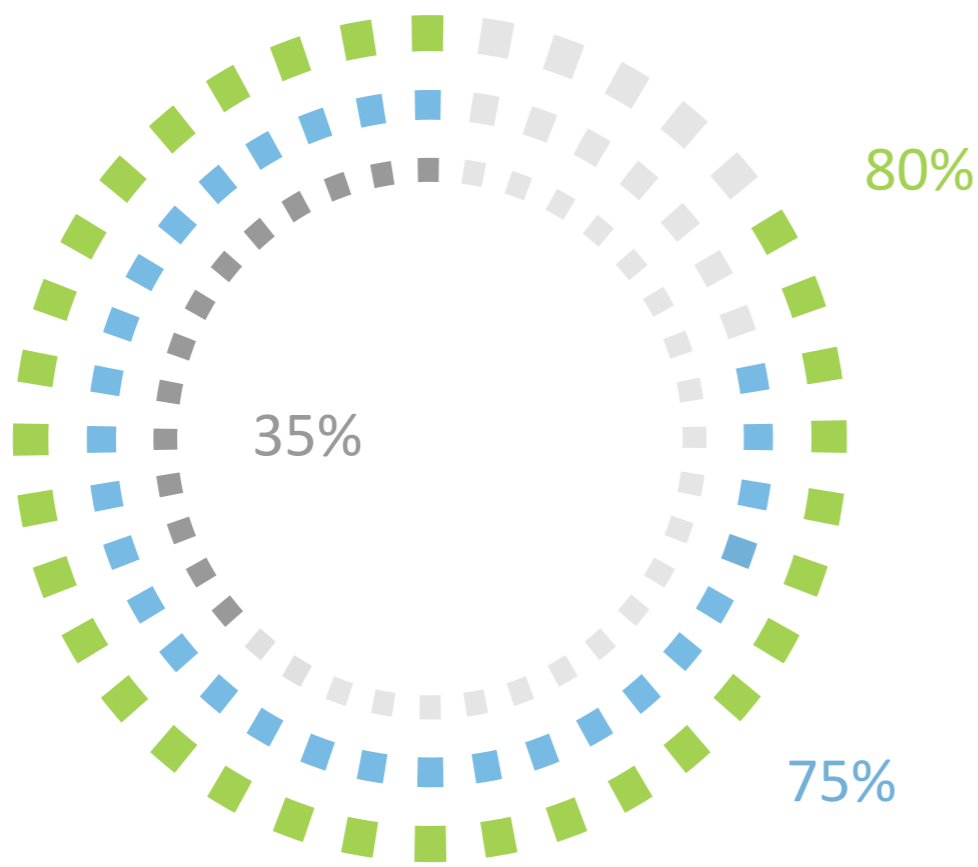
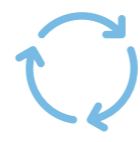


VIRTUELLER VERTRIEB IM B2B-GESCHÄFT



NACHHALTIG

80% der Befragten glauben, dass nachhaltig mehr Verkauf über virtuelle Interaktionen stattfinden wird.



EFFEKTIV

75% der Käufer und 54% der Verkäufer sind der Meinung, dass das virtuelle Verkaufen so effektiv sein kann wie der 'in Person'-Verkauf.



HOCHVOLUMIG

35% der Befragten haben Produkte oder Lösungen von >500'000USD virtuell gekauft/verkauft.

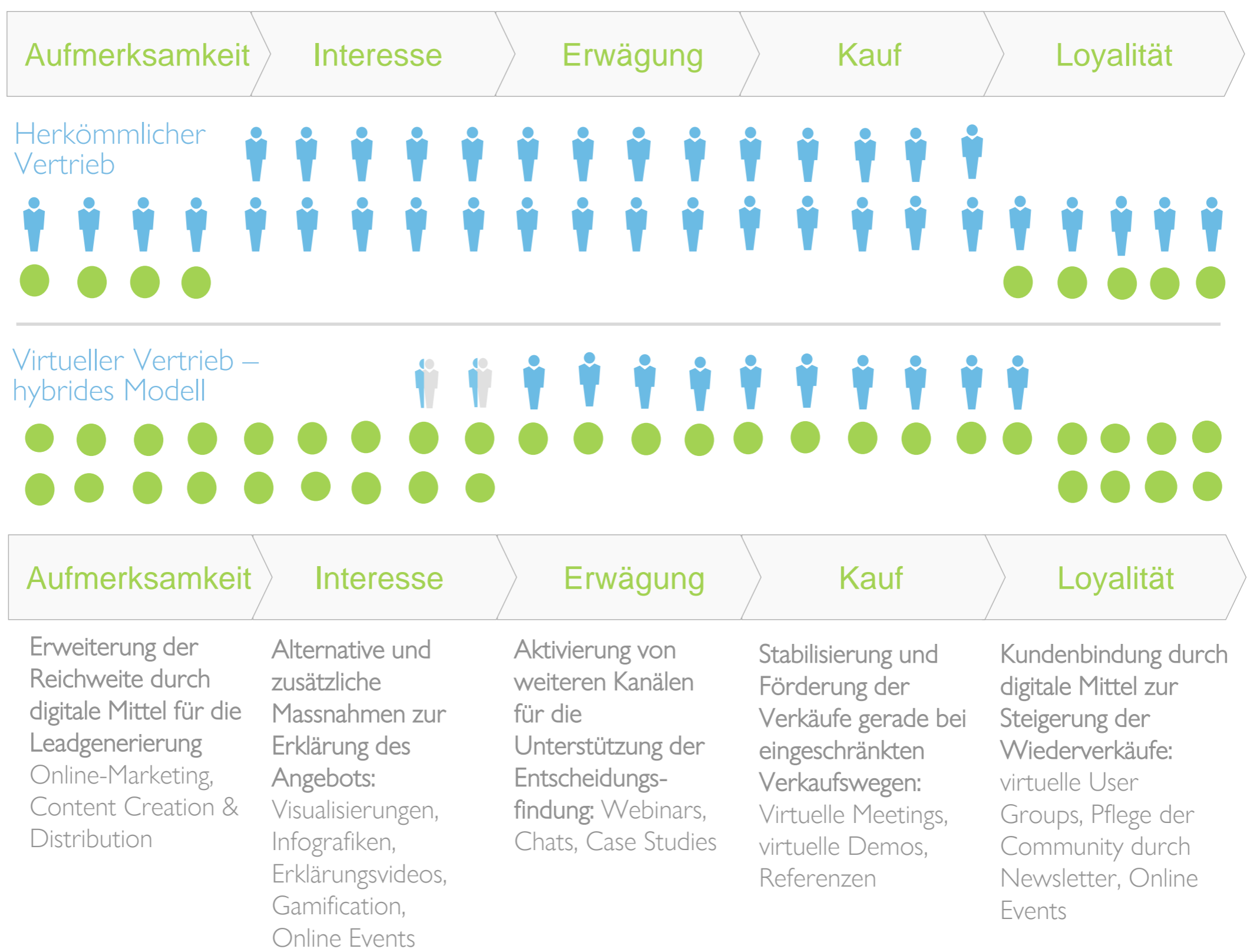
Quellen: Bain Consulting, Virtual B2B Selling Is Here to Stay und Umfragen von Inspiration4Business und Scalerise

ENTWICKLUNG VOM HERKÖMMLICHEN ZUM VIRTUELLEN VERTRIEB



MENSCHLICHE TOUCHPOINTS

DIGITALE TOUCHPOINTS



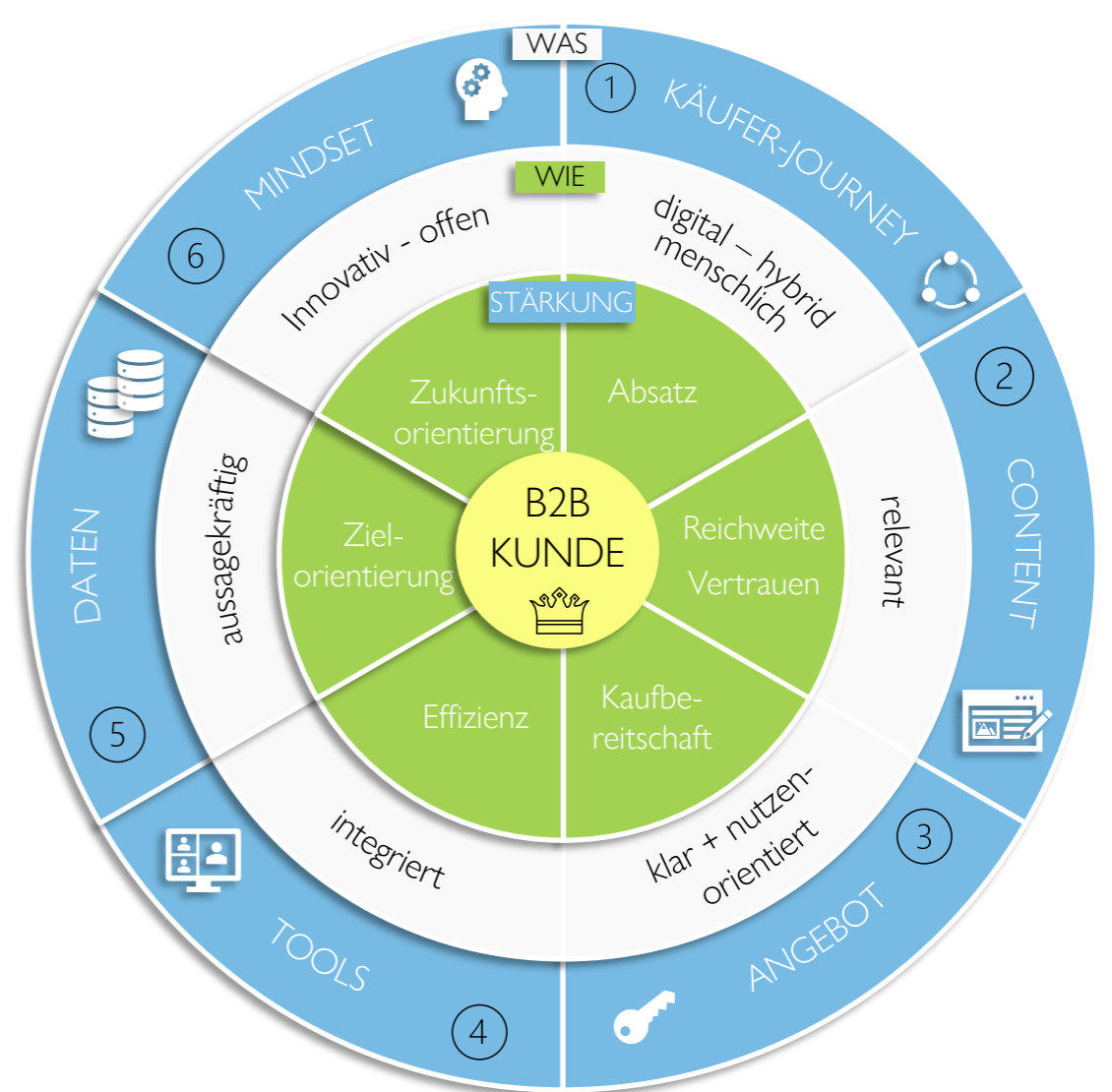
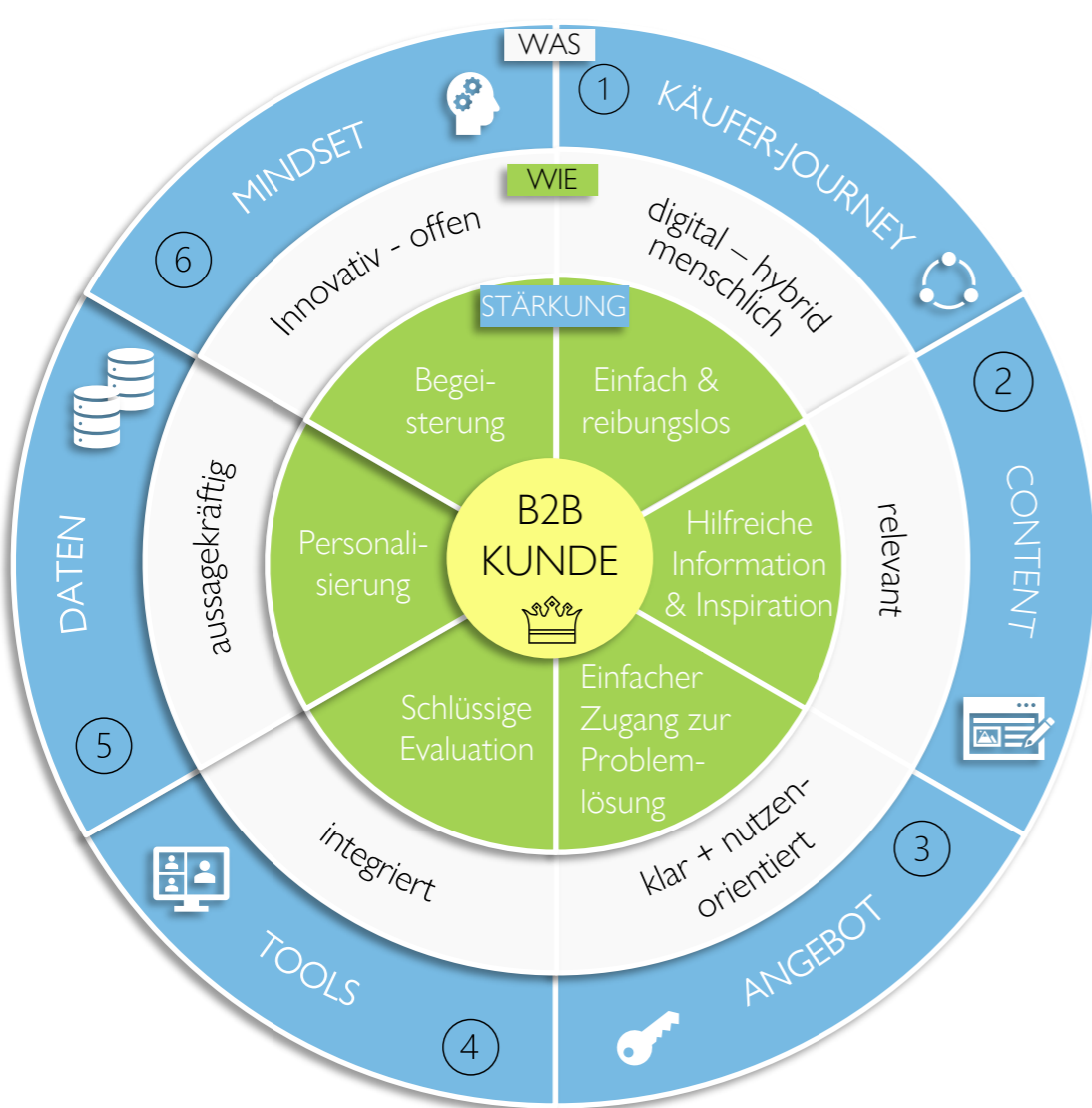
TRANSFORMATION ZUM VIRTUELLEN / HYBRIDEN VERTRIEB UMFASST 6 DIMENTIONEN

VIRTUAL B2B SALES WHEEL

KUNDENSICHT



ANBIETERSICHT



SICHERHEIT DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG ZU TREFFEN

PROFITABEL UND ZIELORIENTIERT VERKAUFEN