



Herzlich Willkommen

B2B Neukundenakquise

—

**Vom Hardcore Seller zum
KI-gesteuerten Vertriebsassistenten**



Zitat

„Vertrieb war damals Essen, Trinken und Sightseeing. Was willst du groß über unser Produkt erzählen? Stahl bleibt Stahl.“



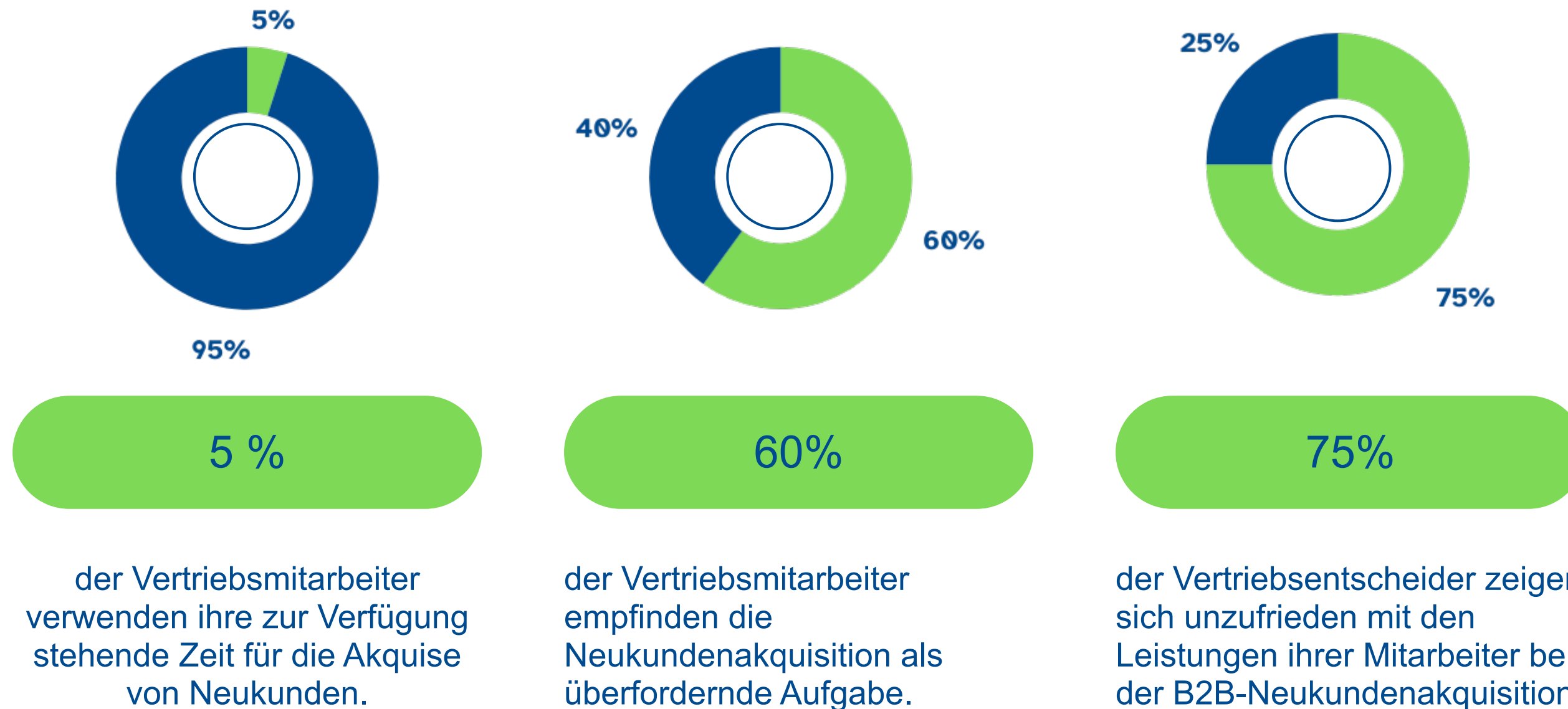
Zitat

Unser Credo war:

„Du musst den Kunden so schnell über den Tisch ziehen, dass er die Hitze, die durch die Reibung mit der Tischplatte entsteht, als Nestwärme empfindet.“



Ausgangssituation



Ø Ergebnisse der B2B-Akquise

Verkaufsstatistik

48% der Vertriebsmitarbeiter kontaktieren ihre Interessenten gar nicht

25% der Vertriebsmitarbeiter fassen 2x nach und hören dann auf

12% der Vertriebsmitarbeiter fassen 3x nach und hören dann auf

10% der Vertriebsmitarbeiter fassen mehr als 3x nach und hören dann auf

85% = aller Vertriebsmitarbeiter geben nach 3x nachfassen auf

2% der Verkäufe werden nach dem Erstkontakt gemacht

3% der Verkäufe werden nach zweimaligen Nachfassen gemacht

5% der Verkäufe werden nach dreimaligen Nachfassen gemacht

10% der Verkäufe werden nach viermaligem Nachfassen gemacht

80% der Verkäufe werden beim fünf-zwölfmaligen Nachfassen gemacht



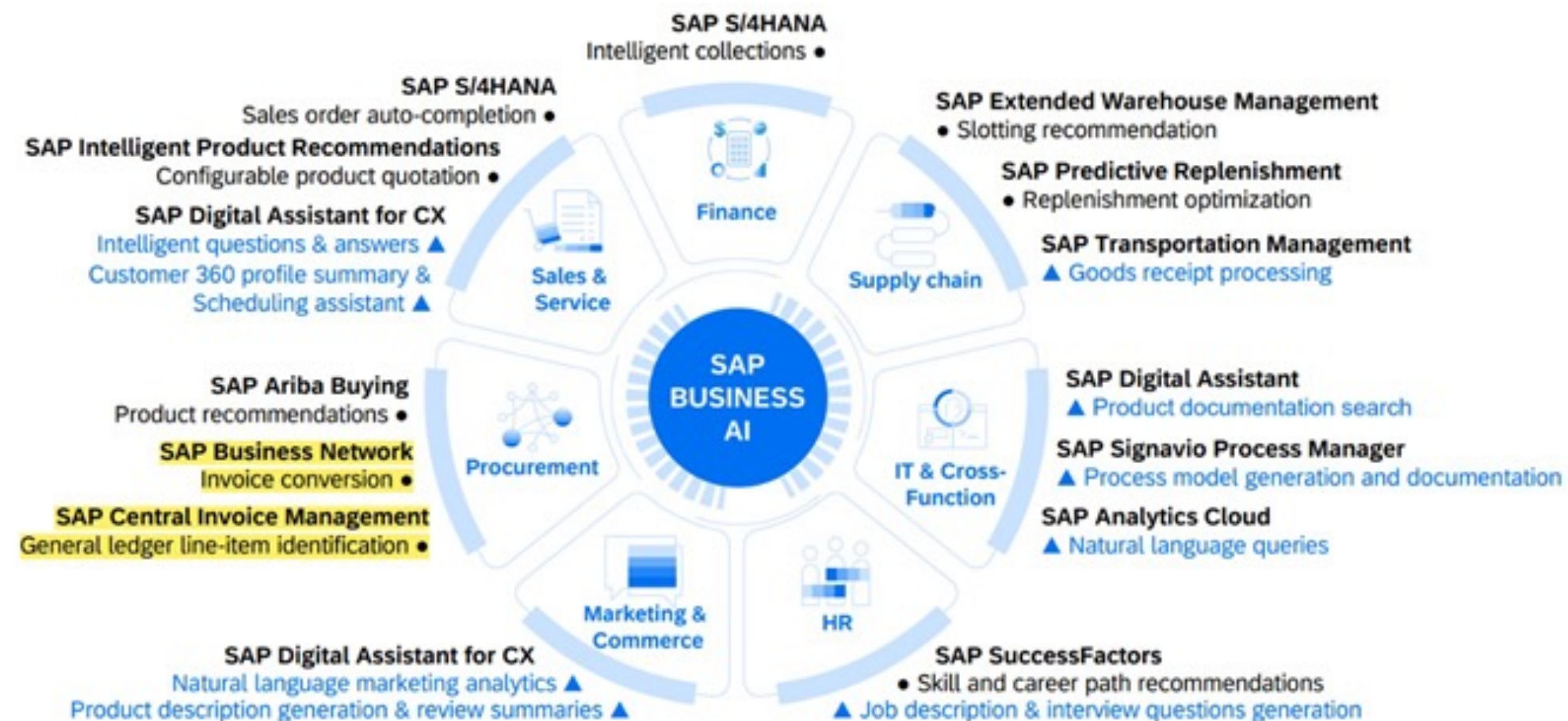
Quelle: National Sales Executive Association



KI im Vertrieb

360 Grad KI-Vernetzung in Unternehmen

New built-in AI capabilities for your business



PUBLIC

▲ Generative AI scenario | Status: Announced at SAP Sapphire 2023

7



BOT Economy



BOT Economy

Die BOT-Economy beschreibt den Zustand, in der KI gesteuerte BOTS einen großen Teil der unserer Arbeit und des täglichen Lebens bestimmen.

In dieser BOT-Economy übernehmen BOTS heute viele Aufgaben, die bisher von Menschen erledigt wurden, wie z.B. die Kundenkommunikation und Verwaltungsaufgaben.

Die zunehmende Automatisierung führt zu einer höheren Effizienz.



BOT Economy

„Hallo, mein Name ist Axel Schneider und ich bin Vertriebsleiter bei der Alos GmbH.
<https://www.alos.de/>. Wir unterstützen als ganzheitlicher Lösungspartner Unternehmen in der Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse. Unsere Kernkompetenzen sind das Realisieren von intelligenten Datenerfassungslösungen mit vollautomatisierten Workflows und Enterprise Content Management.

Wir sind u.a. Vertriebspartner der Firma JobRouter GmbH aus Mannheim
<https://www.jobrouter.com> und vertreiben für diese Firma deren Softwarelösungen und Plattformen an unsere Kunden.

Ich habe folgende Aufgabe für Dich. Ich möchte die JobRouter Digitalisierungsplattform an einen unserer Geschäftskunden verkaufen. <https://www.jobrouter.com/de/digitalisierungsplattform/>. Unser Ansprechpartner bei unserem Kunden ist der CFO Herr Herbert Teissl. Herr Teissl ist ein sehr rationaler Typ. Ihn interessieren ausschließlich Fakten. Emotionen spielen für ihn im geschäftlichen Kontext keine große Rolle. Er ist an unserem Produkt interessiert, aber ich finde in den zurück liegenden Verkaufsgesprächen mit ihm keinen emotionalen Zugang. Nun steht Morgen ein weiteres Gespräch mit ihm an in dem es um den Kauf oder nicht Kauf unserer Digitalisierungsplattform für seine Finance Abteilung geht.

Ich möchte mich bestmöglich auf dieses Gespräch vorbereiten und brauche daher Deine Unterstützung. Bitte erarbeite für mich einen Gesprächsleitfaden und nutze dafür auch die neuesten Neurowissenschaftlichen Studien und Herangehensweisen im Bereich Neuroselling. Ich möchte Herrn Teissl unbedingt als Kunden gewinnen.“



<https://chatgpt.com/>



BOT Economy

Einen Prompt nach dem „ASHA – MODELL“ aufbauen

Spezifische
Rolle

Herausforderung

Allgemeine
Information

Aufgabe



BOT Economy

„Hallo, mein Name ist Axel Schneider und ich bin Vertriebsleiter bei der Alos Solution AG aus der Schweiz. <https://www.alos.ch/>. Wir unterstützen als ganzheitlicher Lösungspartner Unternehmen in der Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse. Unsere Kernkompetenzen sind das Realisieren von intelligenten Datenerfassungslösungen mit vollautomatisierten Workflows und Enterprise Content Management.

Wir sind u.a. Premium Vertriebspartner der Firma JobRouter GmbH aus Mannheim <https://www.jobrouter.com> und vertreiben für diese Firma deren Softwarelösungen und Plattformen an unsere Kunden.

Ich habe folgende Aufgabe für Dich: Ich möchte die JobRouter Digitalisierungsplattform an einen unserer Geschäftskunden verkaufen. <https://www.jobrouter.com/de/digitalisierungsplattform/>. Unser Ansprechpartner bei unserem Kunden ist der CFO Herr Herbert Teissl. Herr Teissl ist ein sehr rationaler Typ. Ihn interessieren ausschließlich Fakten. Emotionen spielen für ihn im geschäftlichen Kontext keine große Rolle. Er ist an unserem Produkt interessiert, aber ich finde in den zurück liegenden Verkaufsgesprächen mit ihm keinen emotionalen Zugang. Nun steht Morgen ein weiteres Gespräch mit ihm an in dem es um den Kauf oder nicht Kauf unserer Digitalisierungsplattform für seine Finance Abteilung geht.

Ich möchte mich bestmöglich auf dieses Gespräch vorbereiten und brauche daher Deine Unterstützung. Bitte erarbeite für mich einen Gesprächsleitfaden und nutze dafür auch die neuesten Neurowissenschaftlichen Studien und Herangehensweisen im Bereich Neuroselling. Ich möchte Herrn Teissl unbedingt als Kunden gewinnen.“



BOT Economy

„Hallo, mein Name ist Axel Schneider und ich bin Vertriebsleiter bei der Alos Solution AG aus der Schweiz. <https://www.alos.ch/>. Wir unterstützen als ganzheitlicher Lösungspartner Unternehmen in der Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse. Unsere Kernkompetenzen sind das Realisieren von intelligenten Datenerfassungslösungen mit vollautomatisierten Workflows und Enterprise Content Management.

Wir sind u.a. Premium Vertriebspartner der Firma JobRouter GmbH aus Mannheim <https://www.jobrouter.com> und vertreiben für diese Firma deren Softwarelösungen und Plattformen an unsere Kunden.

Ich habe folgende Aufgabe für Dich. Ich möchte die JobRouter Digitalisierungsplattform an einen unserer Geschäftskunden verkaufen. <https://www.jobrouter.com/de/digitalisierungsplattform/>. Unser Ansprechpartner bei unserem Kunden ist der CFO Herr Herbert Teissl. Herr Teissl ist ein sehr rationaler Typ. Ihn interessieren ausschließlich Fakten. Emotionen spielen für ihn im geschäftlichen Kontext keine große Rolle. Er ist an unserem Produkt interessiert, aber ich finde in den zurück liegenden Verkaufsgesprächen mit ihm keinen emotionalen Zugang. Nun steht Morgen ein weiteres Gespräch mit ihm an in dem es um den Kauf oder nicht Kauf unserer Digitalisierungsplattform für seine Finance Abteilung geht.

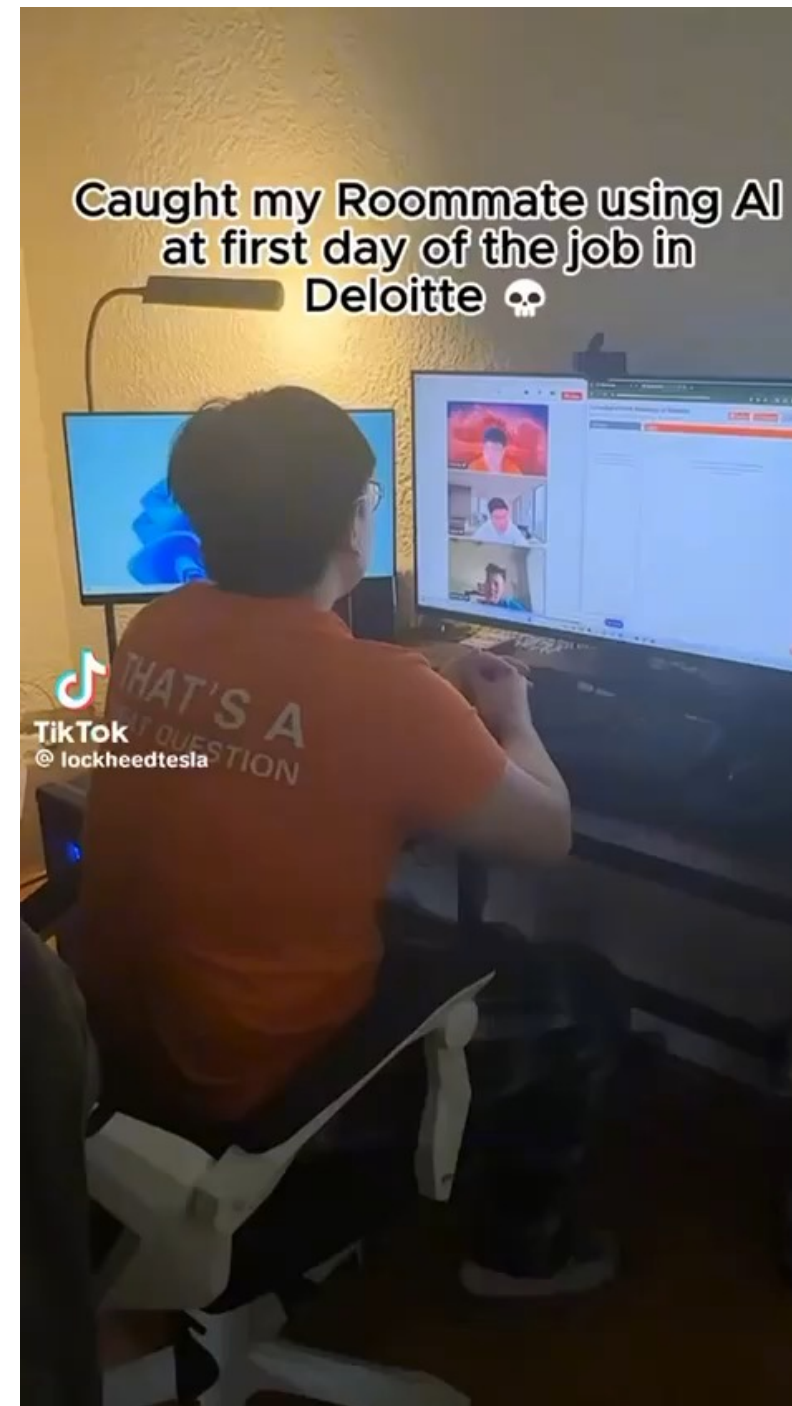
Ich möchte mich bestmöglich auf dieses Gespräch vorbereiten und brauche daher Deine Unterstützung. Bitte erarbeite für mich einen Gesprächsleitfaden und nutze dafür auch die neuesten Neurowissenschaftlichen Studien und Herangehensweisen im Bereich Neuroselling. Ich möchte Herrn Teissl unbedingt als Kunden gewinnen. Antworte mir bitte auf Deutsch.”



<https://chatgpt.com/>



BOT Economy



HOPP ACQU!TIES

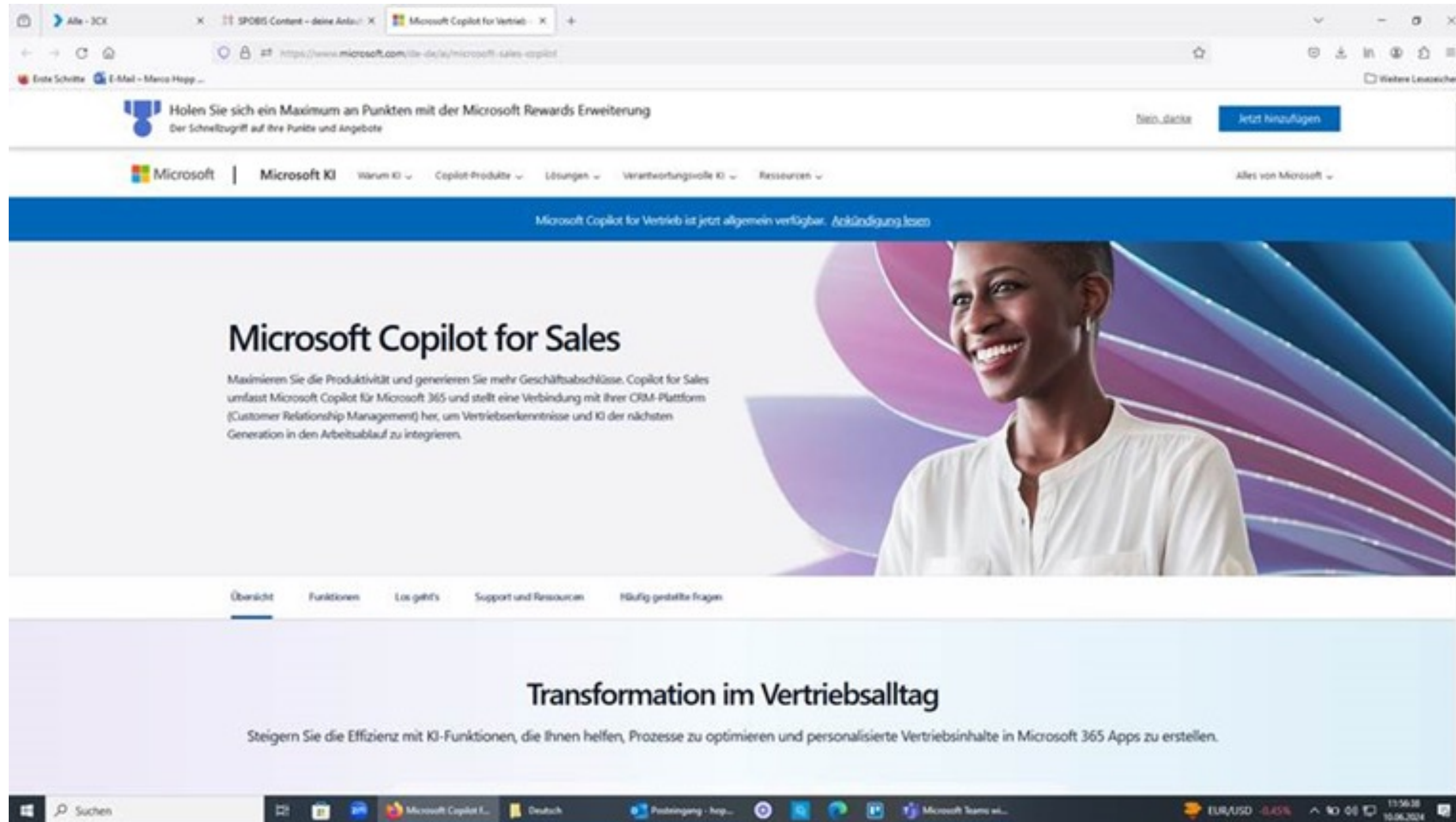
THE EXPERTS IN SALES & ACQUISITION

BOT Economy

Autonomer Assistent : Verknüpfung von Microsoft Copilot mit ChatGPT



BOT Economy



HOPP ACQU!TIES

THE EXPERTS IN SALES & ACQUISITION

OpenAi x Be my Eyes



BOT Economy

Was ist der Nutzen für den Vertrieb?

- Automatisierung von Routinenaufgaben
- Verbesserte Entscheidungsfindung durch prädiktive Analysen
- Prognose von Vertriebstrends durch maschinelles Lernen und Datenanalyse
- Schnelle Anpassung an veränderte Marktbedingungen
- Erhöhte Effizienz und Effektivität im Vertriebsprozess
- Echtzeit-Interaktion mit Kunden durch KI-gesteuerte Chatbots



„Früher haben wir nach den richtigen
Antworten gesucht. Heute ist es wichtig,
die richtigen Fragen zu stellen.“



Relationship Economy



Relationship Economy

Die Relationship Economy stellt den Aufbau **echter zwischenmenschlicher** Beziehungen zu den Kunden in den Mittelpunkt.

Unternehmen müssen **Authentizität, Individualisierung und echtes Engagement** bieten, um langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen. Eine starke Beziehung führt zu höherer Kundenbindung, Weiterempfehlungen und Umsatz, gerade wenn Transaktionen immer automatisierter werden.



Relationship Economy

- BOTS sind in der Lage, Kundenbeziehungen aufzubauen.
- BOT ist Top ausgebildet – Immer gleichbleibender Qualitätsstandard. Wir statten unseren Verkaufsassistenten mit den Fähigkeiten aus, die wir gerade benötigen.
- Verkaufspsychologie, Rhetorik, Neuromarketing etc.
- Dem Vertrieb wird ein high quality Verkaufsassistent zur Verfügung gestellt.



Relationship Economy



HOPP ACQU!TIES

THE EXPERTS IN SALES & ACQUISITION

Relationship Economy

COGNIGY



AI Sales Agent



Michael Davis
Customer



KI im Vertrieb

In einer zunehmend automatisierten Welt wird die persönliche Verbindung zu Kunden zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Unternehmen müssen Authentizität, Individualisierung und echtes Engagement bieten, um langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen.

Unternehmen müssen die richtige Balance zwischen Automatisierung und menschlicher Verbindung finden.

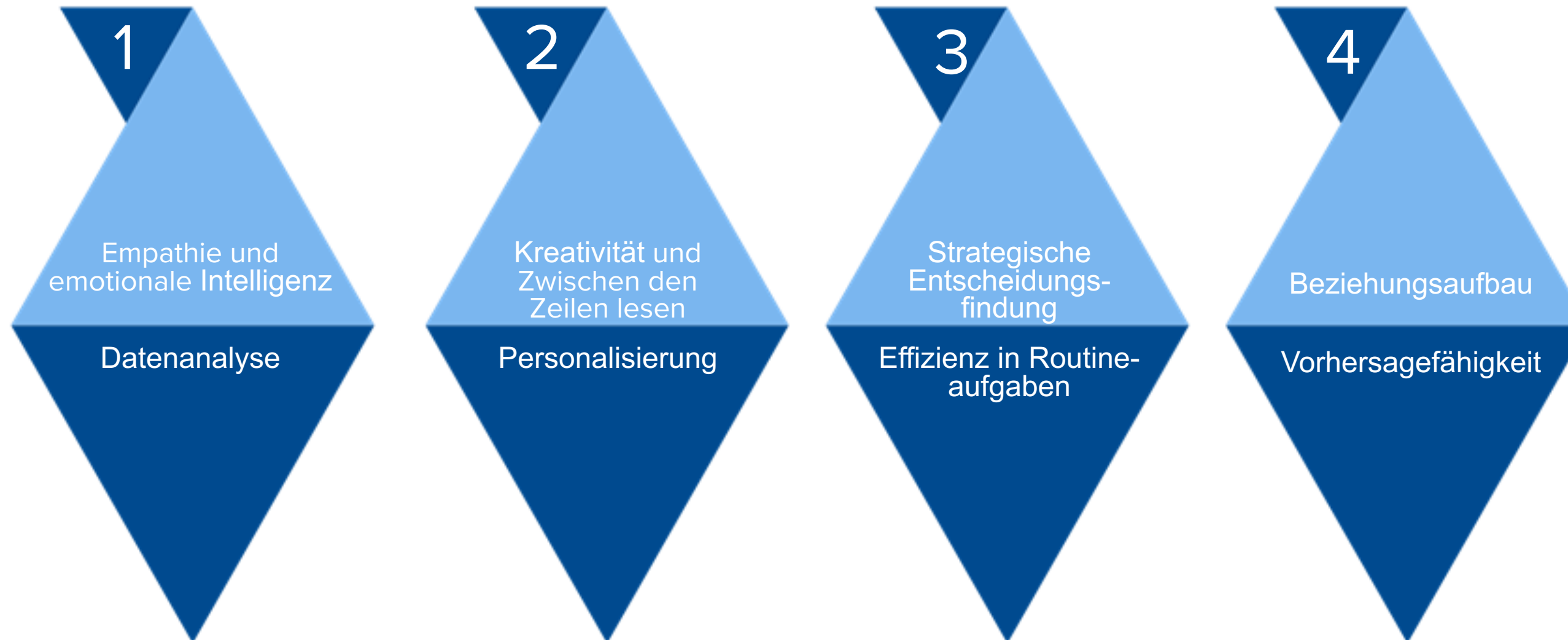


Was kann der Mensch, was die KI noch nicht kann?



MENSCH VS. KI

Mensch



KI

Sind autonome Sprachbots für den B2B-Vertrieb
erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen
erfolgreich einsetzbar?



KI im Vertrieb

www.ki-suche.io



KI im Vertrieb

Was machen wir mit der durch KI – Lösungen
gewonnenen Arbeitszeit?



Zitat

„Die Menschen werden sich zunehmend mit dem Thema „Spiritualität“ beschäftigen“

- Sven Gabor Janzky, 2b AHEAD Thinktank





Holistische Vertriebsentwicklung

Wertesystem Leben



Wertebotschafter

Wertesystem Leben



Wertebotschafter

Achtsamkeit

Wertesystem Leben



Wertebotschafter

Positive Glaubenssätze

Achtsamkeit

Wertesystem Leben



Positive Glaubenssätze

Wertebotschafter

Aus der Fülle
nicht aus dem Mangel

Achtsamkeit

Wertesystem Leben



Positive Glaubenssätze

Wertebotschafter

**In die Resonanz kommen
-Spiritualität-**

Achtsamkeit

Aus der Fülle
nicht aus dem Mangel

Wertesystem Leben



Zitat

„Wenn du die Leben der einflussreichsten Menschen, die je unter uns gelebt haben, anschaust, wirst du einen roten Faden entdecken, der sie alle verbindet. Sie waren zuerst auf ihre spirituelle Natur ausgerichtet und erst dann mit ihrem körperlichen Selbst.“
(Albert Einstein)



Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

1.
Was ist der häufigste, organisatorische Fehler in Bezug auf die B2B-Neukundenakquisition?

**Trennen Sie die Neukundenakquise
von der Bestandskundenbetreuung.
Räumlich und inhaltlich**



Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

2.
Woran erkenne ich, wer von meinen Vertrieblern für die Neukundenakquise geeignet ist?

Ein guter Farmer ist nur selten auch ein guter Hunter.



Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

3.

Wie kriege ich unser Produkt / Dienstleistung möglichst schnell erklärt?

**Nehmen Sie die Komplexität aus Ihren
Produkten & Dienstleistungen**



HOPP ACQU!TIES

THE EXPERTS IN SALES & ACQUISITION

Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

4.

Wie verkürze ich immer länger werdende Sales Zyklen?

Die Akquisition eines Neukunden dauert vom Erstkontakt bis zur Vertragsunterzeichnung im Schnitt genau so lange wie eine Schwangerschaft

Bringen Sie Verbindlichkeit in den Prozess



HOPP ACQU!TIES

THE EXPERTS IN SALES & ACQUISITION

Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

5.
Wann erreiche ich die Entscheider am besten?

Per Telefon: zwischen 6:00 Uhr und 8:00 Uhr morgens oder nach 18:00 Uhr am Abend

Per Mail: Sonntags



Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

6.
Wie gehe ich mit dem Kunden um, der nicht mehr zu erreichen ist, der sich tot stellt?

Sagen Sie freundlich aber bestimmt ab!



HOPP ACQU!TIES

THE EXPERTS IN SALES & ACQUISITION

Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

7.
Wie recherchiere ich die Durchwahl eines Entscheiders?



Externe Datenbanken

 **LeadFuze**



 **dealfront**



 **Apollo.io**



Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

Mailingaktion über die Feiertage



Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

Rufen Sie nie über die Zentrale an



Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

-250

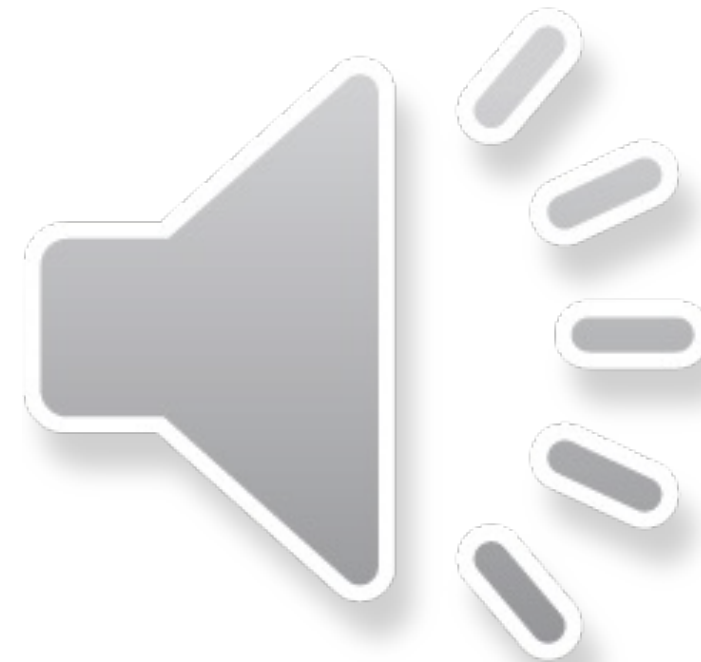


Die 7 häufigsten Fragen zum Thema B2B-Neukundenakquisition

Der Fleißige schlägt das Talent



So kommt man an den Entscheider



HOPP ACQU!TIES

THE EXPERTS IN SALES & ACQUISITION

**HERZLICHEN DANK
FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT!**





TELEFONNUMMER:

+49 (0)160 - 288 00 00

WEBSITE:

www.Hopp-Acquities.com

ADDRESS:

Am Sandtorkai 73
20457 Hamburg

Connecten über LinkedIn