



Der digitale Vertriebsmonitor: Online-Test ermittelt den Digitalisierungsgrad des Vertriebs von Unternehmen

München, 10.01.2018. Die Digitalisierung bringt viele Veränderungen für Unternehmen. Dies führt auch zu großer Verunsicherung, ob die getroffenen Maßnahmen ausreichend sind. Aus diesem Grund hat Iskander Business Partner (IBP) den [Digitalen Vertriebsmonitor](#) entwickelt: Über eine Befragung auf der Website von IBP können Unternehmen erfahren, wie fit ihr Vertrieb für die digitale Zukunft ist. Das neue Online-Tool ist für Kunden, aber auch alle anderen interessierten Firmen gedacht, die sich über den Stand ihrer Digitalisierungsbemühungen klar werden wollen. Basierend auf den Ergebnissen gibt es dann konkrete und individuelle Empfehlungen, wie sich die Unternehmen am besten für die digitale Vertriebswelt von morgen rüsten.

„Wir wollen unseren Kunden die Möglichkeit geben, zu testen wie digital ihr Vertrieb aufgestellt ist. Innerhalb von zehn Minuten und durch die Beantwortung von maximal 20 Fragen erhalten sie eine sofortige Einschätzung zum Stand des Digitalisierungsgrads ihres Vertriebs“, erklärt Achim Eichenhofer, Berater bei IBP. Gibt es eine konkrete Strategie zur Digitalisierung der Vertriebsaktivitäten? Wie setzen sich diese Aktivitäten zusammen? Werden potentielle Kunden (Leads) bereits automatisch generiert und gewichtet, sowie ein passender Zeitpunkt zur Kontaktaufnahme vorgeschlagen? Gibt es einen Online Vertrieb und wie ist dieser organisiert? Diesen und anderen Fragen stellen sich die Nutzer des Tests. Die Fragen variieren je nach gegebenen Antworten und werden individuell angepasst, um möglichst viel über den Stand der Digitalisierung im Unternehmen in Erfahrung zu bringen.

Nach Abschluss der Umfrage bekommen die Teilnehmer sofortiges, direktes Feedback: Auf dem Bildschirm erscheint ihr Status Quo in Bezug auf die Digitalisierung des Vertriebs. Sie können sehen, wo sie selbst im Vergleich zu anderen Branchenvertretern stehen (Benchmark) und bekommen Empfehlungen, auf welche Bereiche sie sich fokussieren sollten, um den digitalen Vertrieb auf das nächste Level zu bringen. Dabei werden Unternehmen in die Abstufungen Newcomer, Starter, Advanced, Expert oder Champion eingeteilt. Der digitale Vertriebsmonitor ermittelt zudem einen Readiness-Score, der den Reifegrad der Digitalisierung im Betrieb festlegt.

Wer darüber hinaus seine Daten angibt, die IBP anonymisiert als Basis zu weiteren Studien auf diesem Gebiet dienen, erhält zusätzlich einen detaillierten Ergebnisbericht, wird über die individuelle Performance im Vergleich zu anderen Unternehmen und Branchen aufgeklärt und bekommt konkrete Tipps zur weiteren Digitalisierung des Unternehmens. Falls ein Unternehmen weiteren Gesprächs- und Klärungsbedarf hat, steht ein erfahrener Berater von Iskander Business Partner auf Wunsch für einen kostenfreien Beratungstermin zur Verfügung, um die Handlungsempfehlungen zu erläutern.

„Die Digitalisierung bietet viele neue Chancen, die Vertriebseffizienz zu steigern. Wir zeigen Unternehmen, wie sie sich in diesem digitalen Umfeld Wettbewerbsvorteile verschaffen und helfen ihnen bei der Implementierung neuester Tools“, erklärt Dr. Stefan Kaas, Unternehmensberater bei IBP.



Über Iskander Business Partner GmbH

Die 2005 gegründete Unternehmensberatung Iskander Business Partner steht für messbaren Mehrwert und eine ergebnisorientierte Partnerschaft mit den Kunden. Sie berät Unternehmen in den Bereichen Telekommunikation, Information, Medien und Entertainment, Retail, Automotive und Financial Services. Für sie entwickelt Iskander Business Partner umsetzungsorientierte Lösungen, um Produkt-, Marketing-, Vertriebs- und CRM-Strategien zu optimieren oder neu auszurichten. Mit unternehmerisch denkenden und engagierten Beratern sowie spezialisierten Experten begleitet und unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden maßgeschneidert von der Strategie bis zur erfolgreichen Umsetzung. Vertrauen, Transparenz und Kundenorientierung bilden die Eckpfeiler der gesamten Unternehmensphilosophie von Iskander Business Partner und spiegeln sich in der Arbeit jedes einzelnen Beraters wider.

Folgen Sie Iskander Business Partner

Hier geht es zum Vertriebsmonitor: <http://i-b-partner.com/digitalisierung-vertrieb-online-self-check/>

Facebook: www.facebook.com/IskanderBusinessPartner

XING: www.xing.com/companies/iskanderbusinesspartnergmbh

LinkedIn: www.linkedin.com/company/iskander-business-partner

Pressekontakt:

Fortis PR

Laura Höfken / Evelyn Erdle

i-b-partner@fortispr.de

089/45 22 78 -15 / -17