



Hybrid Selling

Die neue Form des Vertriebs

Die Herausforderung

Seit dem Beginn der Corona-Pandemie ist im Vertrieb nichts mehr, wie es einmal war. Online-Besuche sind inzwischen für viele Vertriebler und Kunden zur dauerhaften Normalität geworden. Zukünftig wird es in vielen Unternehmen eine Form des „hybriden Vertriebs“ geben: **virtuelle Meetings** bei Bestandskunden und Key Accounts sowie **Vorort-Besuche** bei Neukunden oder für konkrete Abschlussverhandlungen. Dabei bieten hybride Vertriebsmodelle vielfältige Vorteile:

Signifikante Produktivitätszuwächse durch bis zu 50% mehr Kundenkontakte

Substanzielle Einsparungen durch den Wegfall von Reisekosten und -zeiten

Verminderung des „CO₂-Fussabdrucks“ durch die Reduzierung von Dienstreisen

Die Fragen und Konsequenzen

Trotz dieser positiven Effekte ergeben sich aber auch grundsätzliche Fragestellungen mit weitreichenden Konsequenzen für die Unternehmen:

- Wie können die freiwerdenden vertrieblichen Kapazitäten genutzt werden? Im Idealfall zu **Umsatzsteigerungen**, zu **Stellenumbesetzungen** oder - im worst case – sogar zum **Personalabbau**.

- Kann der Vertriebsinnendienst durch Online-Meetings stärker in die aktive Kundenbetreuung, z. B. für B- und C-Kunden, eingebunden werden?
- Wie können Führungskräfte, Vertriebsteam und Unternehmensorganisation auf die Anforderungen und Erfordernisse des hybriden Vertriebs eingestellt werden?

Unser Ansatz

- **Kostenloses** Erstgespräch zur Ermittlung der Bedarfssituation Ihres Unternehmens
- Konzepterarbeitung und ggf. Präsentation gegenüber sensiblen Stakeholdern (z. B. Gesellschaftern, Gewerkschaften und BR)
- Steuerung und Begleitung der Umsetzung
- Führungskräfte- und Mitarbeiter-Schulung
- Anpassung der Unternehmenskultur

Ihr Nutzen

- **Förderfähiger** Beratungsansatz
- Möglichkeit des Umsatzwachstums bei **gleichzeitiger** Kostenreduzierung
- Ggf. interne Stellenumbesetzungen, um dem aktuellen Fachkräftemangel entgegenzutreten
- Moderner, zeitgemäßer und professioneller Vertrieb in der Wahrnehmung Ihrer Kunden

Kontaktieren Sie uns: info@conlab.de