


## PROJEKTPLAN

# Digitalisierung im Vertrieb und Verkaufen im 3. Jahrtausend

**MERCURI**  
international



Digitalisierung Verkaufen im 3. Jahrtausend

# Überblick

- Warum eine (digitale) Neuausrichtung Ihres Vertriebs?
- Ziele und Aufgaben eines Projekts
- Möglicher Projektablauf
- Kontakt

Warum eine (digitale)  
Neuausrichtung Ihres Vertriebs?

# Ausgewählte Potentiale



## Warum eine digitale Neuausrichtung Ihres Vertriebs?

- Unternehmen mit einem digitalen B2B-Vertrieb sind profitabler und wachsen schneller als der weniger digitalisierte Wettbewerb: *„Digitale Reife ist ein Vertriebsmotor, sie zahlt sich aus!“* (Prof. Dr. Jan Wieseke, RUB 2017).
- Darin liegt für Unternehmen eine große Chance, zukünftig deutlich effizienter und ressourcen-schonender, profitabel zu wachsen!
- Auch um die eigene Wettbewerbsfähigkeit im relevanten Markt zu erhalten, sollten sich Unternehmen auf die veränderten Kundenbedürfnisse (Buying Journey) und die Optionen der Digitalisierung besser einstellen.
- Der Vertrieb digitaler Lösungen erzeugt neue Wachstumsimpulse.

# Einige Fragen (I)



## Warum eine digitale Neuausrichtung Ihres Vertriebs?

- Wie sieht der Ihr Markt 2022 aus? Wie werden Ihre Kunden einkaufen?
- Was verkaufen Sie wie 2022 (noch 3 Jahre ...)?
- Wie groß ist die Gefahr durch Plattformen (z.B. Amazon)?
- Wie verhalten sich Wettbewerber, welche neuen kommen hinzu?
- Wie können Sie von anderen Unternehmen lernen?
- Wie wird sich Ihr Vertrieb aufstellen (müssen)?  
Welche Vertriebskanäle müssen wie gemanagt werden?
- Wie kann Sozial Media noch besser nutzen? Wie können Kunden/  
Interessenten motiviert werden, sich über diese Kanäle stärker selber  
zu helfen?
- Welche konkreten strategischen Initiativen sollen realisiert werden,  
wie sieht eine 3 -5 Jahres-Perspektive aus?

# Einige Fragen (I)

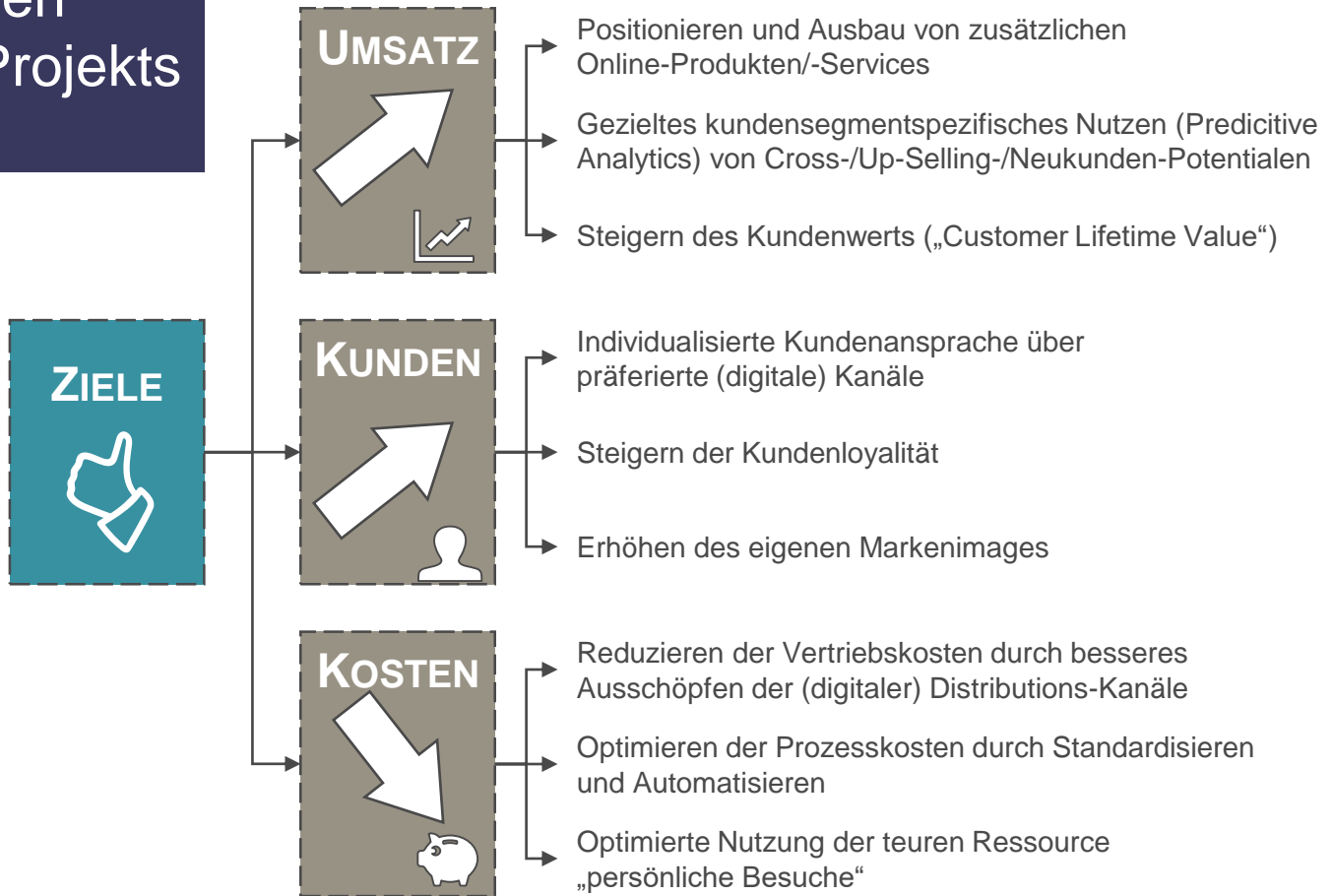


## Warum eine digitale Neuausrichtung Ihres Vertriebs?

- Wie lassen sich Service und Anwendungsberatung stärker in das Verkaufen einbinden?
- Wie müssen Marketing und Vertrieb zukünftig zusammenarbeiten?
- Welche KPIs müssen neu definiert werden?
- Wie können digitale Fähigkeiten und eine agile Kultur entwickelt werden?
- Benötigen wir zukünftig für nicht-erklärungsbedürftige Produkte/Commodities überhaupt noch Verkäufer?
- Wie managen wir das Thema Big Data/Predictive Analytics?

# Ziele und Aufgaben eines Projekts

# Ziele & Aufgaben eines Projekts





# Ziele & Aufgaben eines Projekts



## ZIELE

- **Generell:**  
Absicherung & Ausbau der eigenen Wettbewerbsfähigkeit
- Nachhaltiges, profitables Wachstum
- Effizienterer & effektiverer Vertrieb durch Ausschöpfen der Digitalisierungspotentiale
- Realistische Digitalisierungsstrategie 2022 inklusive Umsetzungsfahrplan
- Einleiten eines Change-Prozesses Richtung Agiler Vertrieb

## AUFGABEN

- Durchführen des Quick-Checks: Status Quo des digitalen Reifegrades
- Entwickeln der Strategie 2022
- Definieren von modularen umsetzbaren Handlungsempfehlungen mit ROI-Betrachtung

# Möglicher Projektablauf

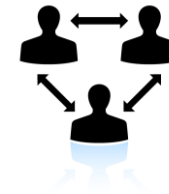
# Möglicher Projekttablauf



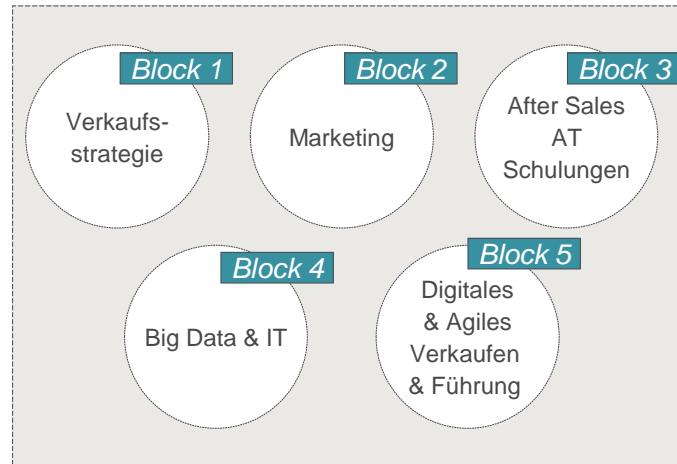
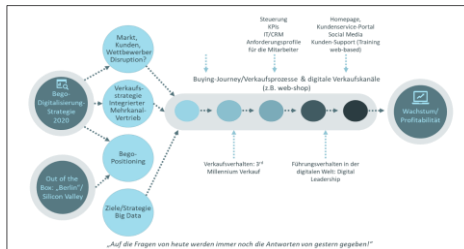
**Meilenstein 1:**  
Quick-Check zur  
Digitalisierungs-Reife



**Meilenstein 2:**  
Entwickeln einer  
Digitalisierungs-Strategie 20xx



**Meilenstein 3:**  
Definition eines  
Umsetzungsplans



Zeit-/Aktionsplan

**BEGO** Mercuri

Thema	Aktivitäten	Verant- wortung	Datum	Bemerkungen

Copyright © Mercuri International

# Möglicher Projektlauf



## Meilenstein 1:

### *Themen & Vorgehen*



### THEMEN

- Blueprint:  
Welcher Reifegrad bis wann  
(3-5 Jahresperspektive)?
- Einschätzung des zukünftigen  
Marktes & der Buying Journey:  
Kaufverhalten & Entwicklungen  
der relevanten Zielgruppen
- Wettbewerbsentwicklungen &  
Szenarien (Disruption durch  
Plattformen)
- Best Practices
- Schlussfolgerungen

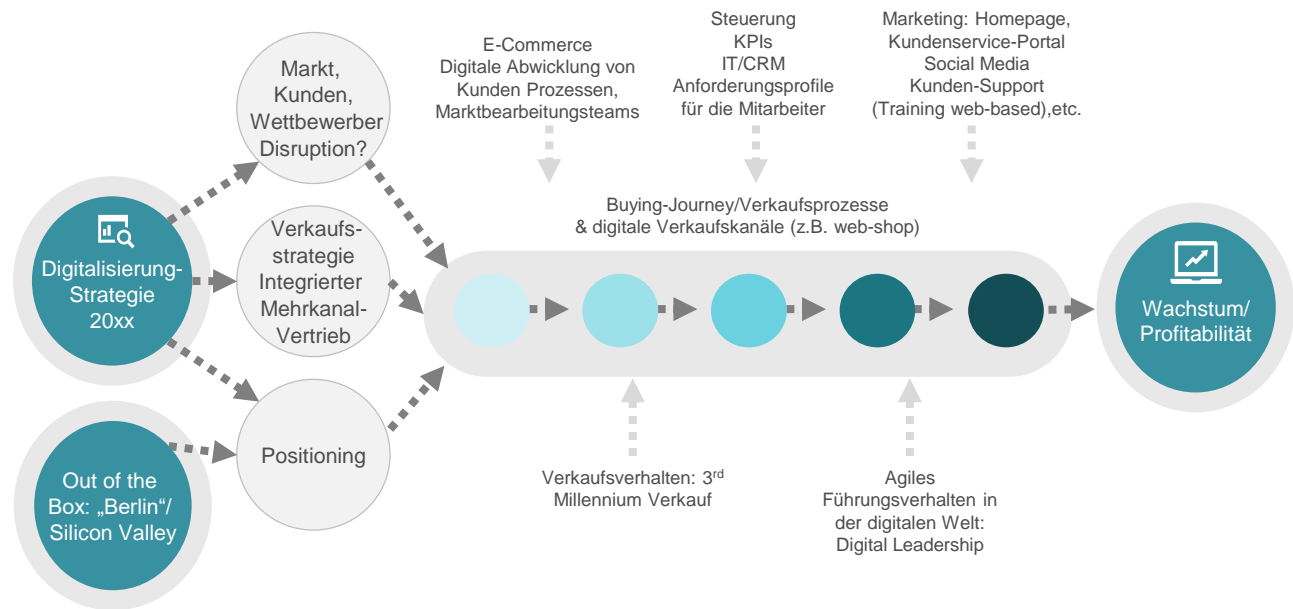
### VORGEHEN:

- Online Check zur  
Digitalisierungsreife
- Workshops mit Projektteam
- Analyse von Unterlagen,  
Studien
- Interviews  
(Kunden, andere  
Unternehmen)

# Möglicher Projektlauf

## Meilenstein 1:

*Elemente der zukünftigen Strategie*



*„Auf die Fragen von heute werden immer noch die Antworten von gestern gegeben!“*

# Meilenstein 2: Entwickeln der Digitalisierungs-Strategie20xx -



- Block 1: Verkaufsstrategie
  - Buying Journey: Ausrichtung der Verkaufsprozesse am definierten Reifegrad
  - Vertriebskanalausrichtung/Management
  
- Block 2: Marketing
  - Social Media
  - Homepage
  - Kampagnen/Produktinformationen
  - Kundenserviceportal
  - Web-Shop
  - Kommunikation (intern/extern)
  
- Block 3: After Sales/Anwendungstechnik/Schulungen
  - Services
  - Schulungen/Weiterbildung (für Kunden, intern)

# Meilenstein 2: Entwickeln der Digitalisierungs-Strategie20xx -

- Block 4: Big Data/IT (Pflichtenheft/Briefing)
  - Kundeninformationen/Transaktionen
  - Planung/Reporting/KPIs
  - Devices/Mobile Apps, Location based Services
  - Social Media & Real Time Lösungen
  
- Block 5: Digitales & agiles Verkaufen & Führen
  - Anforderungen an den Verkauf
  - Anforderungen an die Führung
  
- Vorgehen:
  - Workshops mit Projektteam und ausgewählten Experten
  - Dokumentation der Ergebnisse



# Meilenstein 3: Umsetzungsplan

## Themen:

- Kosten-Nutzen/ROI-Betrachtung
  - Meilensteinplan
  - Entscheidungs-Vorlage
- 
- Vorgehen:
    - Workshops mit Projektteam und ausgewählten Experten
    - Dokumentation der Ergebnisse





The image features a solid teal background. A white, curved line starts from the bottom left, curves upwards and to the right, and then curves downwards and to the right, ending near the top right. The word "Kontakt" is written in white, sans-serif font, centered on the curve of the line.

Kontakt

Ihr direkter  
Kontakt  
bei Mercuri

## Mercuri International Deutschland GmbH

Theodor-Hellmich-Straße 8  
40667 Meerbusch / Germany  
[www.mercuri.de](http://www.mercuri.de)



**David Kirchmann**

Head of Market Development

Fon: +49 (0) 2132 9306 38  
[david.kirchmann@mercuri.de](mailto:david.kirchmann@mercuri.de)

A man in a dark suit is running up a set of wide, grey stone steps. He is captured in mid-stride, moving from left to right. The background is a large, light-colored concrete wall with a grid of small circular holes. A dark blue square is overlaid on the wall, containing the text 'MERCURI international' in white. The overall scene conveys a sense of urgency and professional ambition.

**MERCURI**  
international