

Profitieren Sie vom - VALUE BASED SELLING

Konkurrieren Sie über den Wert
- nicht über den Preis.

MERCURI
international

Die Fakten

8 Gründe für den gezielten Einsatz des wertorientierten Verkaufsansatzes.



85%

DER MANAGER

sagen, dass die Orientierung am Wert für den Kunden erfolgsentscheidend ist, um in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben.

75%

DER MANAGER sind der Meinung, dass dabei proaktives Handeln und aktives Zuhören von zentraler Bedeutung für ihren Erfolg sind



38%

DER MANAGER

geben an, dass ihrem Unternehmen teilweise oder ganz die Fähigkeiten fehlen, um VBS erfolgreich umzusetzen!



SIEBEN

BETRÄGT DIE DURCHSCHNITTLICHE ANZAHL

der an den meisten Kaufentscheidungen beteiligten Personen in einem typischen Unternehmen, mit 100-500 Beschäftigten



80%

DER BUYER'S JOURNEY

erfolgt inzwischen digital



102 TAGE

IST DIE DURCHSCHNITTLICHE LÄNGE

der Zeit von der Kontaktaufnahme bis zum Abschluss (SALES LEAD TIME)

17%

IHRER gesamten ARBEITSZEIT verbringen Einkäufer tatsächlich nur für Treffen mit potenziellen Lieferanten



87%

DER WACHSTUMSSTARKEN
VERTRIEBSORGANISATIONEN

verfolgen einen wertorientierten
Ansatz im Vertrieb



Quellen:

""The Future State of Sales Report" - Mercuri International, 2021; "Die Zukunft der B2B Buying Journey" - Gartner, 2021; "Smart Content" - IDC, 2022; "B2B Sales Benchmark Research" - Salesforce, 2020; "Forschungsstudie" - ValueSelling Associates, 2021

WAS BEDEUTET DAS FÜR DIE ZUKUNFT DES VERKAUFS?

Wie Warren Buffet einmal sagte,
"Der Preis ist das, was Sie bezahlen - der Wert ist das, was
Sie bekommen."

Vielleicht ist es also an der Zeit, sich die Frage zu stellen:
Was braucht der Kunde eigentlich, um selber erfolgreicher
zu sein?



Jedes Jahr unterstützt Mercuri International Unternehmen in über 50 Ländern bei der Erreichung von Spitzenleistungen im Vertrieb. Wir unterstützen unsere Kunden sowohl lokal als auch global mit maßgeschneiderten Lösungen und Branchenkenntnissen. Wir steigern den Profit durch Menschen und bieten die Werkzeuge und Prozesse, um jede Herausforderung im Vertrieb zu meistern.

Für weitere Informationen besuchen Sie [mercuri.de](https://www.mercuri.de)