

WARUM FORECAST UND PIPELINE NIEMALS STIMMEN KÖNNEN

Ihr CRM zeigt Ihnen Zahlen. Performance, Kontrolle, Logik und Verständnis fehlt und das kostet Geld.

48%

Aller Vertriebler machen nach dem Erstgespräch nie wieder einen Follow Up. Gleichzeitig brauchen 80% aller Abschlüsse mindestens 5 Kontaktpunkte.

QUELLE: HUBSPOT SALES RESEARCH

50%

Aller Deals gehen verloren, weil nach dem Termin kein konkreter nächster Schritt vereinbart wurde.

QUELLE: GONG LABS

79%

Der Sales Teams sagen, ihr Forecasting ist ungenau, weil Pipeline Daten nicht die Realität zeigen.

QUELLE: SALESFORCE STATE OF SALES

01

DAS PROBLEM

Warum CRM alleine niemals reicht

Wer sich bei dem Thema Revenue und Pipeline alleine auf sein CRM verlässt, wird langfristig so viele Deals verlieren, bis das CRM in einem Chaos voller falscher Zahlen und Ergebnisse versinkt.

Der Grund dafür ist simpel: Ein CRM ist laut eigenen Angaben ein Datenbank-System. Was man eingibt, gibt es wieder aus. Es arbeitet nicht mit Logik und Verständnis hinter den Zahlen und hinter den Prozessen. Es hat keine intelligente Verknüpfung. Es erkennt keine Muster. Es schlägt keinen Alarm.

Ohne diese Dinge können Sie niemals eine saubere Pipeline aufbauen. Ohne saubere Pipeline können Sie niemals den Gesundheitszustand Ihres Vertriebs verstehen. Und ohne dieses Verständnis können Sie niemals Probleme frühzeitig identifizieren und lösen, was aber nötig ist, um erfolgreich skalieren und Ihr Unternehmen führen zu können.

Die Frage ist also oft nicht, ob man ein externes Revenue System braucht, sondern wann.

Je früher Sie eines haben, desto mehr sparen Sie sich ein CRM-Chaos voller falscher Daten, Zahlen und Prozesse, die Sie später mühselig korrigieren müssen. Das bedeutet 1 bis 3 Jahre Aufbesserungsdauer. Viel Geld. Viel Zeit. Viel Personal.

02

DIE LÖSUNG

LavaLoft geht tiefer als jedes Dashboard

Eine saubere Pipeline Quality und ein sauberes Forecasting können niemals entstehen, wenn man bloß ein paar Dashboards visualisiert.

Eine saubere Pipeline ist das Herz eines Vertriebs. Und sie kann nur so sauber arbeiten wie die Prozesse, die ihr zugrunde liegen.

Deshalb geht LavaLoft einen Schritt tiefer und knüpft neben der Pipeline Quality auch genau dort an, wo die wichtigsten Stellen im Vertrieb sind, auf die alles ankommt:

SDR, wo die Meetings entstehen.

AE, wo die Deals entstehen.

An beiden Stellen geben wir Ihnen Performance, Kontrolle und tiefes Verständnis, das Sie brauchen, um Ihren komplexen Vertrieb und Ihre Vertriebler wirklich zu verstehen.

Mit diesem Verständnis und den Mitteln, die LavaLoft bietet, können Sie erstmals in den Vertrieb eingreifen, Probleme frühzeitig identifizieren und Lösungen finden, bevor es zu spät ist. Bevor Deals verloren gehen. Bevor das CRM nach Jahren ein Chaos aus unsauberen Zahlen und unkontrollierbaren Prozessen ist.

03

DAS ZIEL

Kontrolle über alles, was in Ihrem Vertrieb passiert

Wenn man seine wichtigsten Prozesse bereinigt, SDR und AE, und diesen Stellen die Performance und Kontrolle gibt, die sie benötigen, werden Meetings gerettet und Deals gehen durch keine Fehler dieser Welt mehr verloren.

Mit LavaLoft haben Sie:

- Die Performance-Sicht und Kontrolle über Ihren gesamten Vertrieb
- Die Möglichkeit, jederzeit Probleme zu identifizieren und maßgeschneiderte Lösungen zu finden
- Immer eine Antwort, in jedem Zeitpunkt des Unternehmens
- Die relevantesten Zahlen für Forecasting, Gesundheitszustand und Skalierung

WIE ES FUNKTIONIERT

Ein System, das sich nahtlos in Ihren Vertrieb einfügt

LavaLoft ist ein Revenue Performance Layer, der sich über Ihr derzeitiges System legt und mit Ihrem System zusammenarbeitet.

- Ohne Systemwechsel oder IT Aufwand
- Nutzbar innerhalb 1 Woche
- Kein Risiko

DIE REALITÄT

Früher oder später holt sich jedes Unternehmen ein Revenue Betriebssystem.

Nicht aus Spaß, sondern weil es eine Notwendigkeit ist. Wer früher handelt, spart sich ein CRM-Chaos, 1 bis 2 Jahre Fixaufwand und einen Haufen Kosten, weil das Problem von Anfang an gelöst wird, statt es wachsen zu lassen.



Direkt über Ihrem CRM



Ergebnisse ab Woche 1



Kein Systemwechsel



Made in Germany

**LavaLoft**

Das Revenue Betriebssystem über Ihrem CRM.

 teams@lavaloft.de www.lavaloft.de