

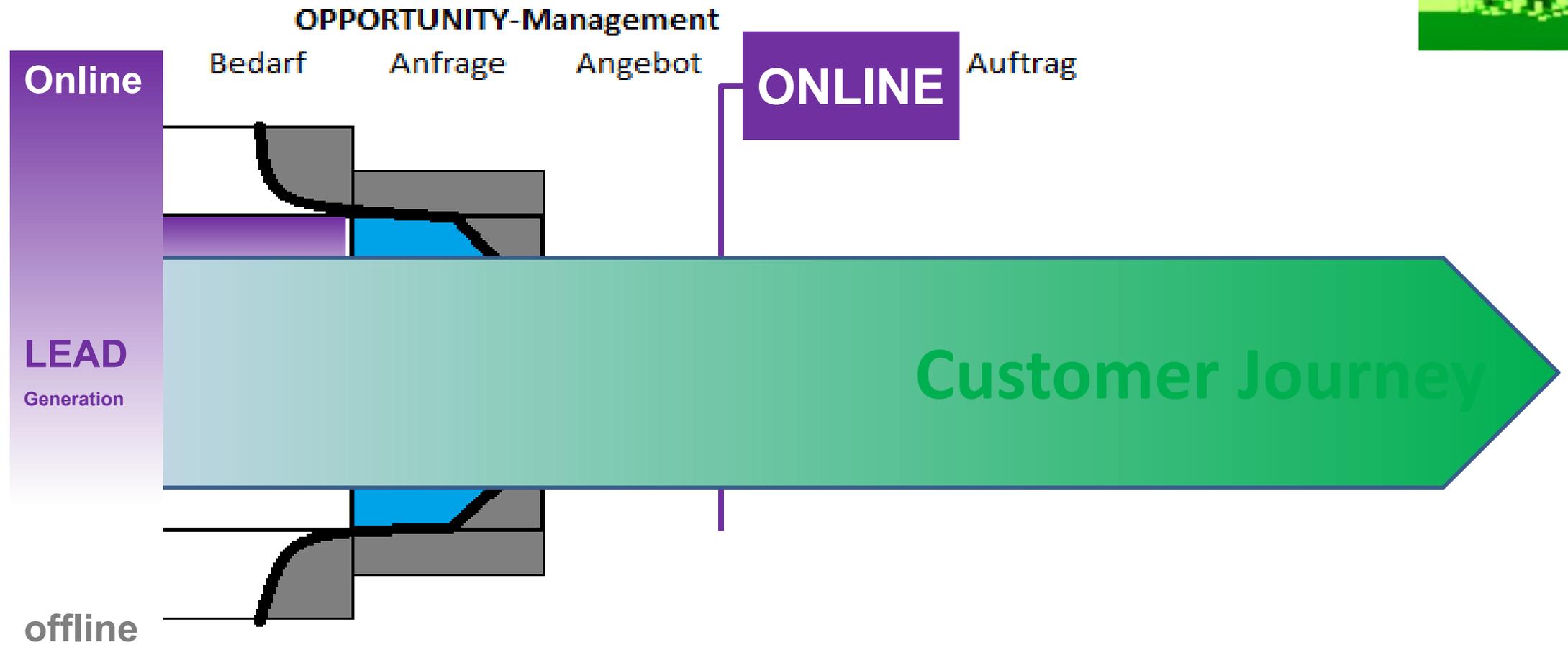
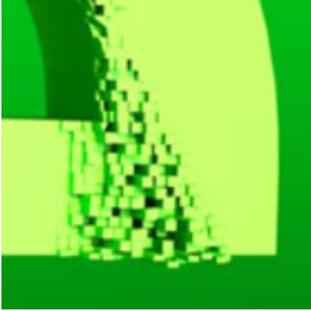
COMPUTER AIDED  
SELLING

AUS DATEN  
UMSATZ GENERIEREN

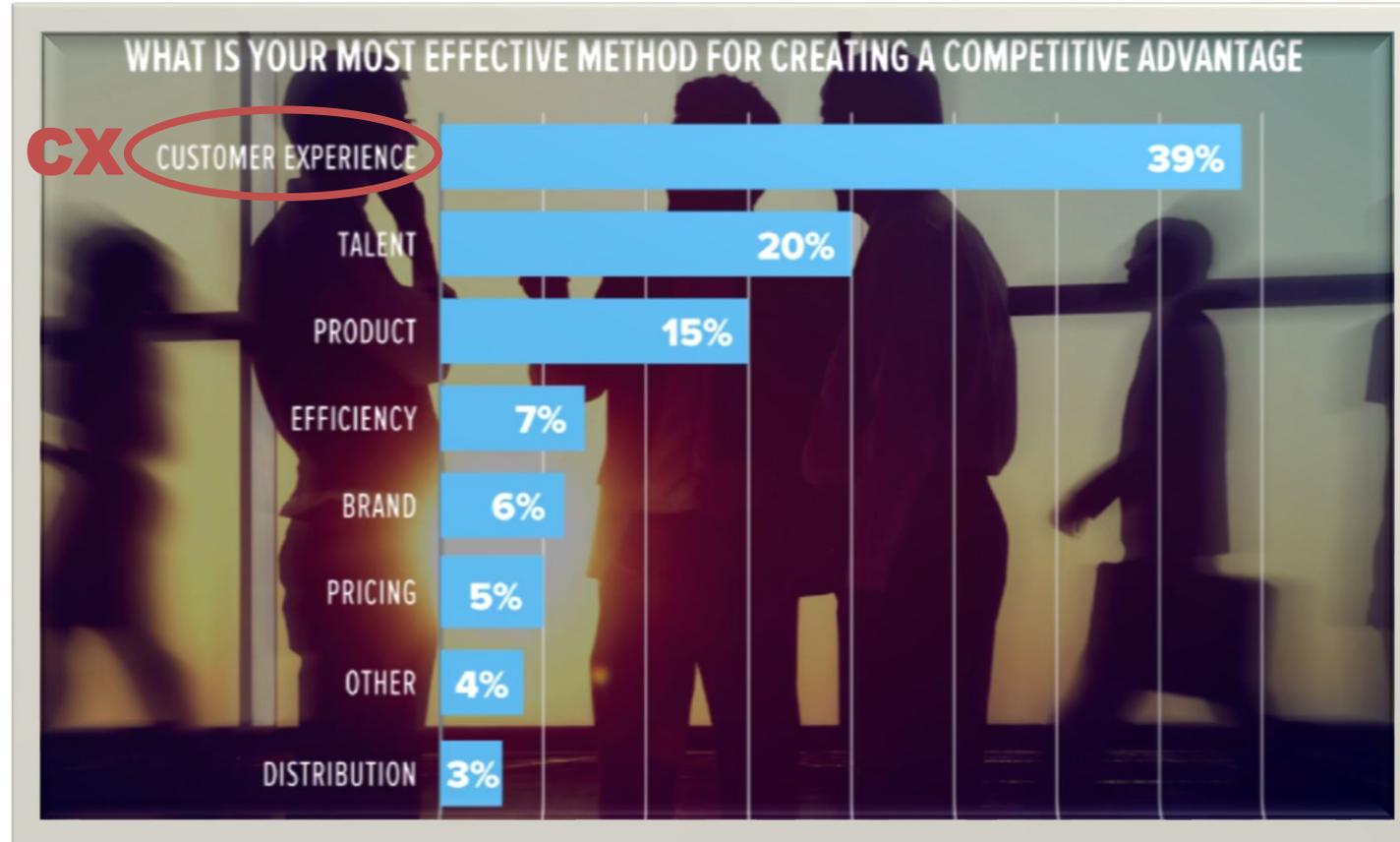
12. APRIL 2017  
AUSTRIA CENTER VIENNA

DAY 17

DIGITALISIERUNG  
ERLEBEN

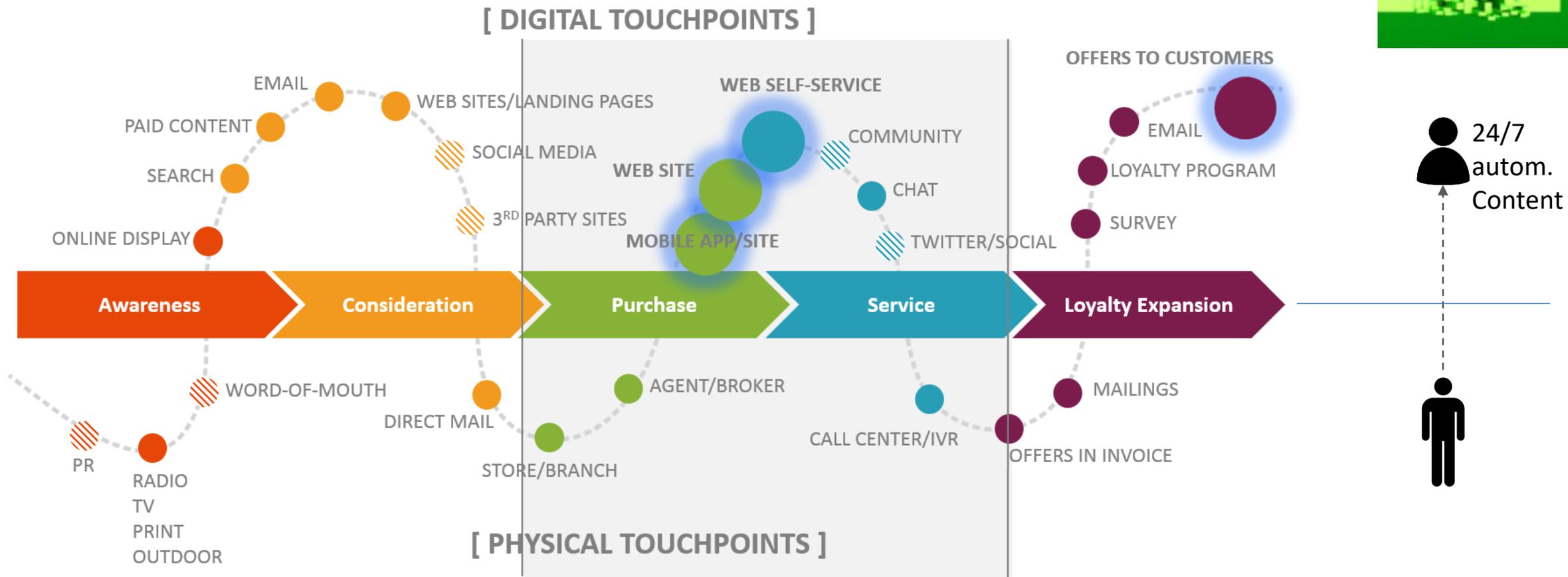


# Was ist die effektivste Methode um heutzutage einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen?

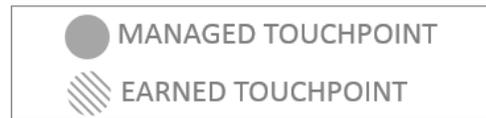


Source: Walker, 2016

# Customer Journey in dualen Welten



© Jim Howard. Quelle: [www.crownpeak.com/blog/jim-howard/20141106-does-marketing-really-own-the-customer-experience.aspx](http://www.crownpeak.com/blog/jim-howard/20141106-does-marketing-really-own-the-customer-experience.aspx)



# Änderung des Kaufverhaltens

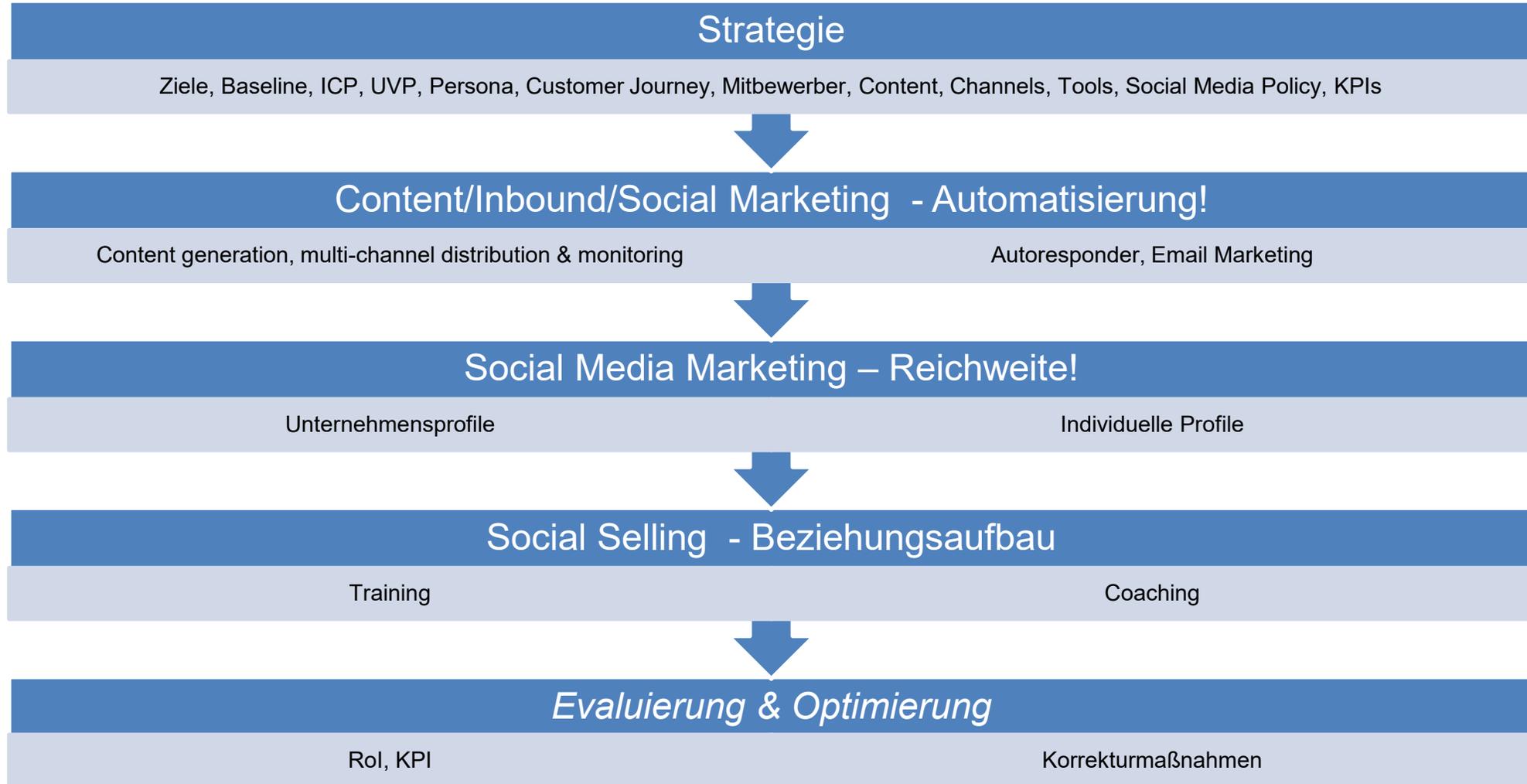
## Einkaufsprozeß findet online & als Self Service statt

- “67% of the buyer’s journey is now done digitally” (SiriusDecisions)

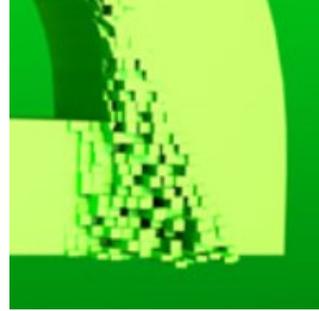
## Einsatz sozialer Medien bei der Kaufentscheidung

- “75% of B2B purchasers refer to social media for their purchase decision” (Schaub), and “56% use LinkedIn” (LinkedIn)

# Social Selling: Voraussetzungen, Vorgangsweise



# Werkzeuge & Ressourcen für Social Selling (Bsp.)



Automatisierung von Content-Suche:



Automatisierung von Inbound Marketing:



Automatisierung von Social Media Postings:



Social Media Monitoring:



Engage & convert website visitors:



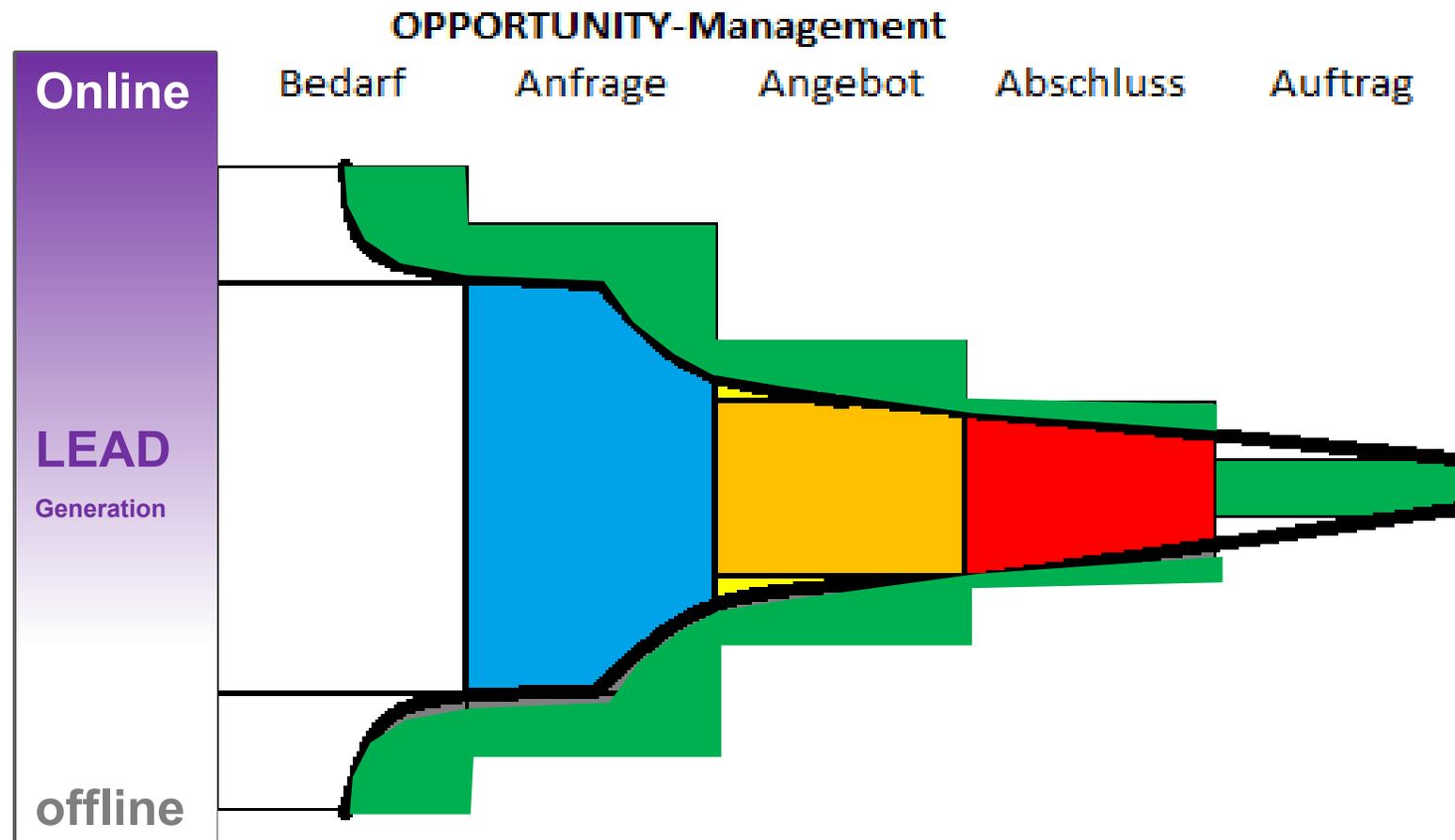
Alternative:  
Professionelle  
All-in-one Lösungen  
– z.B. aus Österreich



## Aufgaben:

- Folgen und Entfolgen
- Planen von Beiträgen (im voraus nach Wochentag und Uhrzeit)
- Veröffentlichen von Posts auf mehreren Netzwerken und Profilen (Cross-posting)
- Verwalten von Social-Media-Accounts
- Social-Media-Monitoring (Listening)

# TOOLS TOOL TOOLS



# CHANCENFINDER PRINZIP 9

*Veränderungen schaffen .....*

**Potenziale, die in der Vergangenheit nicht aufgebaut wurden, können in der Gegenwart nicht als Wettbewerbsvorteile wirken und Erträge sichern**



**Peter Berger**  
vgl. Gällweiler

Informieren Sie sich, wie Sie mit IT-Lösungen die Customer Journey  
und den Vertriebsprozess unterstützen können.  
Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen!



Ing. Peter Berger

[pb@key.at](mailto:pb@key.at)

0664 3862025



**Arbeitskreis  
Vertriebsberatung**



Dieter Puganigg

[dp@digitecon.com](mailto:dp@digitecon.com)

0664 4681003