



# PREDICTIVE SALES

WHITEPAPER

How to Boost Sales and Revenue

by Dr. Parsis Dastani

[www.predictivesales.com](http://www.predictivesales.com)

# Executive Summary

**B2B-Unternehmen** stehen vor der Herausforderung, ihre Vertrieboptimierung zu maximieren und gleichzeitig den Umsatz zu steigern. PredictiveSales.com bietet eine KI-gestützte Lösung, die Vertriebsressourcen effizienter nutzt und Wachstumsmöglichkeiten gezielt identifiziert.

Dieses Whitepaper zeigt, wie **PredictiveSales.com** durch moderne KI-Technologien die Vertrieboptimierung im B2B-Bereich revolutioniert. Unternehmen können detaillierte Datenanalysen nutzen, um Umsatzsteigerungen zu realisieren,

die Kundenbindung zu stärken und neue Marktpotenziale zu erschließen. Zudem unterstützt PredictiveSales.com die internationale Expansion durch länderspezifische Erkenntnisse.

Mit Zugang zu **über 200 Milliarden externen Datenpunkten** verwandelt PredictiveSales.com Ihr Vertriebsteam in eine leistungsstarke, zukunftsorientierte Einheit. Erfahren Sie, wie Sie Ihre B2B-Vertriebsstrategie optimieren und den Umsatz steigern können.

## 1. Herausforderungen im B2B-Vertrieb

Der B2B-Vertrieb ist das Herzstück eines jeden Unternehmens und entscheidet maßgeblich über die zukünftige Geschäftsentwicklung. Doch die Vertrieboptimierung im B2B-Bereich steht vor großen Herausforderungen: Die Vielfalt der menschlichen Stärken und Schwächen macht den Vertrieb zu einem sensiblen Bereich. Zudem entscheiden sich immer weniger Menschen für den Beruf des Verkäufers, was die allgemeine Personalknappheit verschärft und die Vertriebskosten in die Höhe treibt. Diese belaufen sich heute **häufig auf 15% bis 20%** des Umsatzes und bilden neben den Wareneinstandskosten den größten Kostenblock vieler Unternehmen.

Die Fluktuation im Vertrieb nimmt ebenfalls zu. Neue Verkäufer müssen schnell die Nachfolge ihrer

Vorgänger antreten und deren Erfolge fortführen.

Hier setzt die Künstliche Intelligenz (KI) im Vertrieb an: Sie optimiert die knappen und teuren Vertriebsressourcen, sodass Unternehmen trotz geringerem Ressourceneinsatz eine Umsatzsteigerung im B2B-Bereich erzielen können. Wie das funktioniert? Die KI wird zum **"Selling Superbrain"**

extrahiert das Wissen, das in den Köpfen Ihrer Verkäufer schlummert. Sie kombiniert **Milliarden von Daten** und ermöglicht es Ihnen, als Unternehmer zu wachsen, ohne sich allein auf das Wissen Ihrer Verkäufer verlassen zu müssen. Klingt utopisch? Ganz im Gegenteil! Lesen Sie weiter und erfahren Sie, wie PredictiveSales zu Ihrem SuperSalesBrain wird und Ihr Vertriebsteam auf Erfolgskurs bringt.



## 2. Die Möglichkeiten der KI im Vertrieb

Künstliche Intelligenz ist kein neues Konzept. Seit den 1990er Jahren nutzen wir KI-Methoden, um Marketing und Vertrieb zu optimieren. Neu sind jedoch Verfahren wie **Deep Learning** und die immense **Rechenleistung**, die es heute ermöglicht, **neuronale Netze** mit riesigen Datenmengen zu trainieren. Während unsere ersten Modelle noch Millionen von Daten verarbeiteten, sind es heute über 100 Milliarden.

Die KI im Vertrieb kann nun Ihre internen **Kundendaten** und Umsätze mit Marktinformationen verknüpfen.

Innerhalb weniger Stunden lernt die KI aus all Ihren historischen Transaktionen, wie sich Ihr Geschäft entwickeln wird und, noch wichtiger, wie sich Ihre Umsatzsteigerung im B2B-Bereich realisieren lässt.

Sie erhalten präzise Hinweise, welche Kunden, ob aktiv oder inaktiv, das größte Potenzial für **Umsatzsteigerungen** bieten. Gleichzeitig bewertet die KI alle Unternehmen auf dem Markt nach deren **Verkaufspotenzial** und Erfolgchancen.

## 3. Wie KI den B2B-Vertrieb revolutioniert: Optimierung und Umsatzsteigerung

**PredictiveSales.com** sorgt für nachhaltiges Wachstum und unterstützt die Vertrieboptimierung im B2B. Es fungiert als Navigationssystem zur optimalen Allokation der teuren Vertriebsressourcen. Ihr **"SuperSalesBrain"** liefert Ihrem Vertrieb die notwendigen Informationen, um sich auf die Kunden und Unternehmen zu konzentrieren, die zukünftiges Wachstum sichern:

- Bei welchen Bestandskunden besteht Wachstumspotenzial?
- Welche Kunden eignen sich für Cross-Selling und um welchen Betrag kann der Umsatz mit jedem Kunden wachsen?

- Wie wird sich Ihr Umsatz entwickeln und welchen Beitrag wird jeder Kunde dazu leisten?
- Welche Kunden sind von Abwanderung bedroht und sollten gebunden werden?
- Welche inaktiven Kunden, die derzeit bei Ihrem Wettbewerb sind, bieten das größte Potenzial und sollten zurückgewonnen werden?
- Welche Unternehmen am Markt lassen sich am leichtesten akquirieren und haben welches
- Wachstumspotenzial für Ihr Unternehmen?

Mit diesen Informationen erhalten Sie als Geschäftsführer, Vertriebsleiter oder Leiter der Vertriebssteuerung ein klares Bild davon, wie Sie Ihr Team auf Wachstumskurs führen können. Das Schlüsselwort lautet

**Effektivität:**

Die richtigen Kunden ansprechen, die richtigen Kunden reaktivieren und die richtigen Kunden gewinnen. Chancen werden mit absoluter **Präzision** sichtbar, und Sie erhalten einen klaren Überblick über den Markt.

## 4. PredictiveSales:

### Die KI-Lösung zur Optimierung Ihrer Vertriebsergebnisse

PredictiveSales.com positioniert sich als umfassende KI-Lösung für die Vertrieboptimierung im B2B. Es umfasst modernste, speziell für diese Aufgabenstellung entwickelte KI-Methoden mit Zugriff auf 200 Milliarden externe Datenpunkte. Als Bindeglied zwischen externen Unternehmensinformationen

und Ihren internen ERP- und CRM-Systemen kann PredictiveSales.com sowohl in Ihrem eigenen Rechenzentrum als auch auf unserer Serverlandschaft betrieben werden. PredictiveSales.com ist in acht europäischen Ländern sowie in den USA verfügbar.

## 5. Die Mathematik der B2B-Umsatzsteigerung

Unternehmen investieren oft 15% bis 20% ihres Umsatzes in den Vertrieb. Dieser Vertriebsanteil stellt die größte Stellschraube zur Gewinnsteigerung dar.

Betrachten wir ein Beispiel: Ein Unternehmen steigert mit Hilfe von PredictiveSales den Umsatz um 5%. Diese Umsatzsteigerung im B2B-Bereich basiert nicht auf zusätzlichen Vertriebsressourcen, sondern ausschließlich auf einer präziseren Steuerung durch die oben genannten Maßnahmen. Da die Vertriebskosten konstant bleiben, sinkt der Vertriebskostenanteil **von 20% auf 19%**.

Dies entspricht einer **Umsatzsteigerung von 5%**, ohne dass weitere Kosten angepasst werden müssen.

Wie wirkt sich das auf die Gewinn- und Verlustrechnung aus? Da alle anderen Kosten des Unternehmens konstant bleiben, wirkt sich die Umsatzsteigerung direkt auf den Gewinn aus. Bei einem Deckungsbeitrag I von 40% entspricht das einer Steigerung der Umsatzrendite um 3%. Haben Sie also bisher eine Umsatzrendite von 5%, bedeutet dies letztendlich eine Gewinnsteigerung von satten 60%.

## 6. Für wen eignet sich PredictiveSales.com?

PredictiveSales.com ist ideal für B2B-Unternehmen, die an eine große Kundenbasis verkaufen. Unsere Kunden haben oft mehrere Tausend Kunden aus verschiedenen Branchen, beschäftigen zahlreiche Vertriebsmitarbeiter und verfügen über ein umfangreiches Produktportfolio. Sie erkennen die Bedeutung eines starken Vertriebs und legen großen Wert auf effektive Vertriebssteuerung und Ressourcenzuweisung.

PredictiveSales.com wird bereits ein Jahr nach dem Launch von führenden Unternehmen in Branchen wie Maschinenbau, Elektrohandel, Messewesen, Spezialkomponenten, Logistik, Paketdiensten, Automobilindustrie, Softwareindustrie, Chemie und Dienstleistungssektor eingesetzt. Insgesamt bedienen wir Kunden mit einem Umsatz von über 50 Milliarden Euro und mehr als 8.000 Vertriebsmitarbeitern.

## 7. Internationalisierung: KI-gestützte Expansion im B2B-Vertrieb

PredictiveSales.com bietet eine leistungsstarke Lösung für die **Internationalisierung** von B2B-Unternehmen. Unsere KI unterstützt Ihre globale Vertriebsstrategie, indem sie das in einem Heimatmarkt erlernte Wissen auf internationale Märkte überträgt. Diese KI-gestützte Expansion ermöglicht es Ihnen, neue Marktpotenziale schnell zu identifizieren und zu nutzen.

Innerhalb weniger Stunden macht **PredictiveSales.com** sämtliche Vertriebspotenziale in Europa und darüber hinaus sichtbar. Die Vertrieboptimierung international wird durch unsere KI signifikant verbessert, da sie präzise Einblicke in potenzielle

Kunden und deren Kaufverhalten in verschiedenen Ländern liefert. Mit **PredictiveSales.com** stärken Sie nicht nur Ihre internationale Vertriebsorganisation, sondern fördern auch den Export, der für viele Unternehmen von entscheidender Bedeutung ist.

Dank der Integration von **PredictiveSales.com** in Ihre globale Vertriebsstrategie können Sie die **Effektivität** und **Effizienz** Ihrer internationalen Vertriebsressourcen maximieren. Unsere Lösung ist derzeit in sieben Ländern verfügbar und bietet die Flexibilität, Ihre Expansionsziele weltweit zu unterstützen.

## 8. Die Forschungsbasis von PredictiveSales.com

**PredictiveSales.com** entstand im Rahmen zweier intensiver Forschungsprojekte in Zusammenarbeit mit dem Bundesforschungsministerium und dem Land Hessen. Das klare Ziel: Mittelständische Unternehmen im

Vertrieb durch den Einsatz von KI zu stärken und eine Best-in-Class-Lösung zu entwickeln, die Vertriebsorganisationen zu signifikantem Umsatzwachstum führt.

## 9. Nächste Schritte: Entfesseln Sie das Potenzial Ihres Vertriebs mit PredictiveSales.com

Wenn Sie bereit sind, Ihre Vertriebsstrategie auf das nächste Level zu heben und nachhaltiges Wachstum im B2B-Bereich zu erzielen, dann ist PredictiveSales.com die Lösung, die Sie brauchen. Unsere KI-gestützte Plattform bietet Ihnen die Werkzeuge, um Ihre Vertriebsressourcen optimal zu nutzen, Ihre Umsätze zu steigern und Ihre Marktpräsenz global auszubauen.

**Fordern Sie eine Demo an:** Erleben Sie PredictiveSales.com in Aktion und sehen Sie, wie unsere Lösung Ihre Vertriebsstrategie transformieren kann.

**Kontaktieren Sie unser Team:** Haben Sie Fragen oder benötigen Sie weitere Informationen? Unser Expertenteam steht Ihnen zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.

**Starten Sie Ihre Reise:** Setzen Sie PredictiveSales.com ein und beginnen Sie, die Effizienz und den Erfolg Ihres Vertriebsteams zu steigern.

Besuchen Sie **[www.predictivesales.com](http://www.predictivesales.com)** oder kontaktieren Sie uns direkt per E-Mail unter **[dastani@dastani.de](mailto:dastani@dastani.de)**. Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Vertriebsziele erreichen!