

Ihr Vertrieb arbeitet hart. Arbeitet er auch in die richtige Richtung?

Viele Vertriebsteams arbeiten hart aber nicht immer da, wo es sich wirklich lohnt. Falsches Gebiet, falsche Zielgruppe, falsche Botschaft. eclou.insights analysiert alle drei und zeigt Ihnen genau, wo Ihr verstecktes Potenzial liegt und wie Sie es erreichen.



Inhaltsverzeichnis

1	Warum Vertriebsdaten allein nicht reichen Das Problem mit klassischen CRM-Ansätzen	03
2	Was eclou.insights wirklich analysiert Zielgruppe, Vertriebsgebiet und Produkt — zusammen gedacht	07
3	Die 3 größten Blindstellen im Vertrieb Was Teams täglich übersehen und wie sie es ändern	12
4	Vom Analyseergebnis zur konkreten Aktion Handlungsempfehlungen, die wirklich ins Tagesgeschäft passen	17
5	eclou.insights in der Praxis Einstieg & typische Ergebnisse	22

Über dieses Whitepaper

eclou.insights ist ein Analyse-Tool für Vertriebsteams, Vertriebsleiter, Marketing-Verantwortliche und Geschäftsführer. Es analysiert Zielgruppe, Vertriebsgebiet und Produkt und liefert daraus konkrete Handlungsempfehlungen. Dieses Whitepaper erklärt, warum datenbasierte Vertriebsplanung kein Nice-to-have mehr ist und wie der Einstieg in der Praxis aussieht.

Kapitel 01

Warum Vertriebsdaten allein nicht reichen.

Die meisten CRM-Systeme sammeln Daten, aber sie liefern keine Antworten. Ein ehrlicher Blick auf das Problem, das fast jedes Vertriebsteam kennt.

Zahlen ohne Kontext sind auch nur Zahlen.

Vertriebsteams ertrinken nicht in zu wenig Daten — sie ertrinken in zu vielen, die keine Handlungsempfehlung liefern. Klassische CRM-Systeme dokumentieren Vergangenheit: wer hat wann was gemacht.

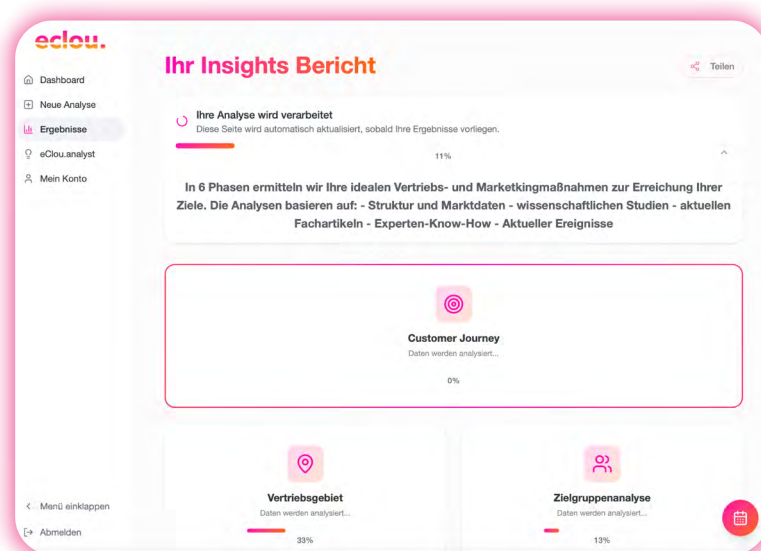
Was sie nicht sagen: Was muss ich heute tun, damit dieser Deal nicht verloren geht? Entscheidungen werden aus dem Bauch heraus getroffen, weil Daten sind zwar vorhanden, aber nicht interpretiert.

Sales-Manager verbringen **bis zu 40 %** ihrer Zeit mit Datenpflege statt mit dem, was Umsatz bringt: Kundengesprächen.

Das Ergebnis: verschwendete Zeit, verpasste Chancen, und am Ende des Quartals das Gefühl, dass mehr möglich gewesen wäre.

„eclou.insights hat uns die notwendige Entscheidungsgrundlage geliefert, um den Direktvertrieb gezielt auszubauen und strukturiert weiterzuentwickeln. Besonders wertvoll war für uns die datenbasierte Einschätzung der Potenziale.“

- Oliver M. Vegh
Abteilungsleiter Vertrieb
Stadtwerke Bretten



Was passiert, wenn Vertrieb ohne Daten läuft?

Ressourcen fließen in die falschen Richtungen

Ein Außendienstmitarbeiter hat pro Woche eine begrenzte Anzahl an Kundenterminen. Wenn diese Termine nicht systematisch priorisiert werden, entscheidet die Gewohnheit: Man fährt zu den Kunden, die man kennt. Man meidet Branchen, die unbekannt wirken. Man bleibt im sicheren Territorium.

Das Problem: Die profitabelsten Kunden sind häufig genau dort, wo man noch nicht war.

Ø 40 % der Vertriebszeit fließt in Aktivitäten mit geringem oder keinem Potenzial

Bauchgefühl schlägt Systematik... bis es zu spät ist

Erfahrene Vertriebsmitarbeiter kennen ihren Markt aber ihr Bild ist subjektiv und oft veraltet. Märkte verändern sich, neue Branchen entstehen, Wettbewerber verschieben sich. Wer nicht regelmäßig objektive Daten einbezieht, arbeitet mit einer Karte von gestern.

Vertrieb ohne Datenbasis

- Zielkunden nach Gefühl ausgewählt
- Gebiet nach Gewohnheit bearbeitet
- Ansprache aus dem Bauch heraus
- Potenzial wird geschätzt, nicht gemessen
- Fehler wiederholen sich unbemerkt

Vertrieb mit Datenbasis

- Zielkunden nach Potenzial-Score priorisiert
- Gebiet nach Datendichte strukturiert
- Ansprache auf Persona zugeschnitten
- Potenzial wird berechnet und erklärt
- Empfehlungen werden laufend aktualisiert

Kapitel 02

Was eclou.insights wirklich analysiert.

Drei Dimensionen, eine Antwort: Zielgruppe, Vertriebsgebiet und Produkt werden zusammen gedacht und liefern Empfehlungen, die im Alltag funktionieren. Das Ergebnis: ein vollständiger Maßnahmenplan mit Handlungsempfehlungen, Budget, Aufwand und ROI.

Drei Dimensionen, eine klare Empfehlung.

eclou.insights analysiert nicht isoliert. Es verbindet drei Ebenen zu einem Gesamtbild:

Erstens die Zielgruppe: Welche Branchen, Unternehmensgrößen und Entscheider-Profile passen wirklich zu deinem Produkt? Nicht nach Gefühl, sondern nach strukturierten Daten.

Zweitens das Vertriebsgebiet: Wo in deiner Region steckt das größte Potenzial? Welche Gebiete sind unterversorgt, welche übersättigt?

Drittens das Produkt: Wie wird es positioniert, welche Botschaft funktioniert für welches Segment und welcher Kanal ist der richtige?

Was eclou.insights von einer klassischen Analyse unterscheidet: Die KI wertet alle drei Dimensionen gemeinsam aus und erstellt daraus einen vollständigen Maßnahmenplan entlang der gesamten Customer Journey: mit konkreten Handlungsempfehlungen, geschätztem Budget, Aufwand und erwartetem ROI. Zugeschnitten auf dein Unternehmen. DSGVO-konform.

3

Analyse-Dimensionen: Zielgruppe, Gebiet, Produkt — von unserer KI gemeinsam ausgewertet.

360°

Maßnahmenplan entlang der gesamten Customer Journey, inkl. Budget, Aufwand & ROI.

100 %

DSGVO-konform und auf dein Unternehmen zugeschnitten.

Kapitel 03

Die 3 größten Blindstellen im Vertrieb.

Was Vertriebsteams täglich übersehen — nicht aus Unwissenheit, sondern weil die richtigen Daten fehlen.

Was Vertriebsteams täglich übersehen.

Blindstelle 1: Das falsche Gebiet

Die meisten Teams kennen ihr Vertriebsgebiet gefühlt gut. Aber welche Postleitzahlen haben die höchste Dichte an passenden Unternehmen? Wo ist der Wettbewerb am schwächsten? Diese Fragen bleiben ohne Analyse unbeantwortet.

Blindstelle 2: Die falsche Zielgruppe

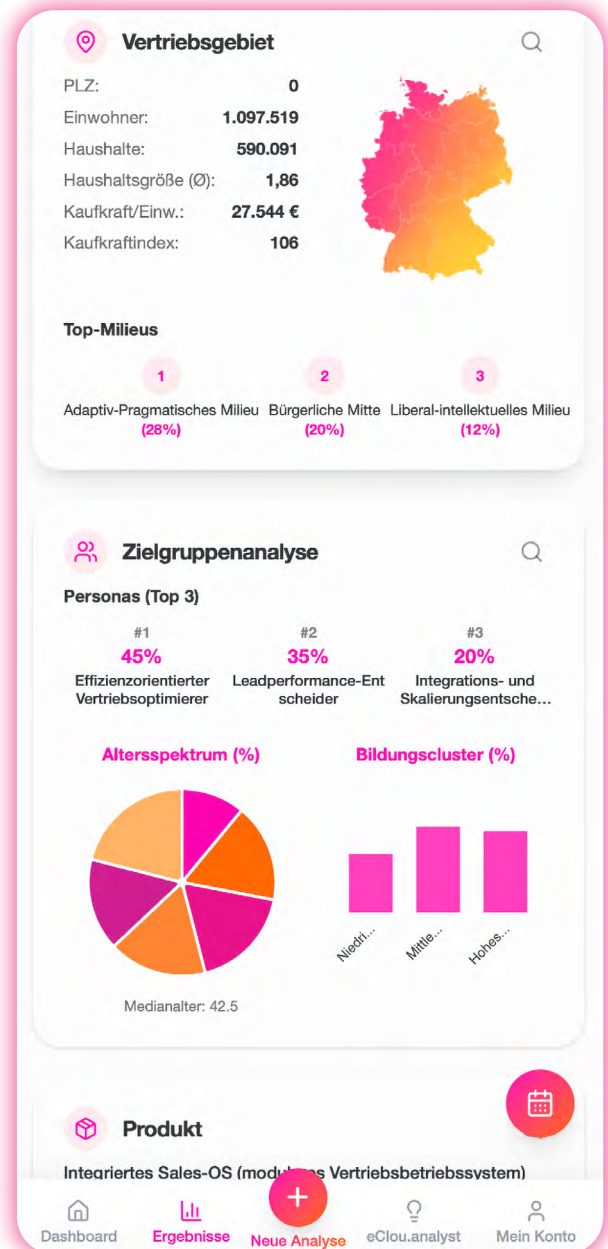
Branche A läuft gut, also fokussiert man sich auf Branche A, obwohl Branche B dreimal so viel Potenzial hätte. eclou.insights macht dieses versteckte Potenzial sichtbar.

Blindstelle 3: Die falsche Botschaft

Selbst beim richtigen Kunden, im richtigen Gebiet; wenn die Ansprache nicht passt, bleibt die Tür zu.

“Dank eclou.insights konnten wir unsere Vertriebsaktivitäten strategischer ausrichten. Die Kombination aus Analyse, klarer Maßnahmenplanung und operativer Umsetzbarkeit hat uns überzeugt.”

- Stefan Baar
Geschäftsführer EVZ Energie



Kapitel 04

Vom Analyseergebnis zur konkreten Aktion.

Unsere KI liefert keine Reports, sie liefert einen vollständigen Maßnahmenplan mit Handlungsempfehlungen, geschätztem Budget, Aufwand und erwartetem ROI.

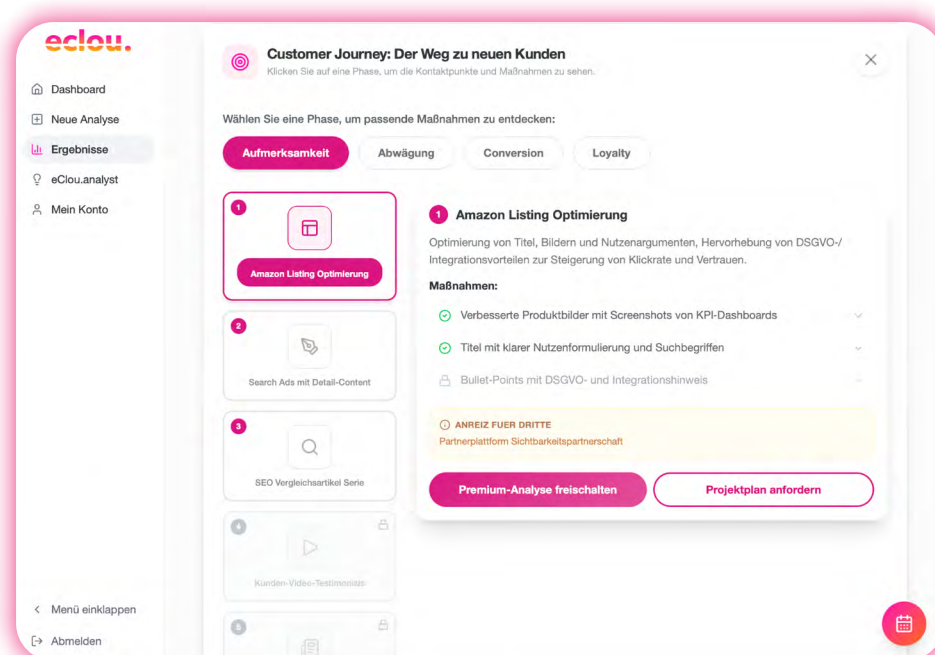
Kein Report. ein Aktionsplan.

Eine Analyse ist nur der Anfang. Was Vertriebsteams wirklich brauchen, sind klare Antworten auf konkrete Fragen:

- Wen soll ich ansprechen?
- Mit welcher Botschaft?
- Über welchen Kanal?
- Und was kostet es mich?

Genau das liefert unsere KI. Sie wertet Zielgruppe, Gebiet und Produkt gemeinsam aus und erstellt daraus einen vollständigen Maßnahmenplan entlang der Customer Journey. Jede Empfehlung enthält eine Beschreibung der Maßnahme, das geschätzte Budget, den erwarteten Aufwand und den prognostizierten ROI.

Kein Raten. Kein Interpretieren. Nur ein klarer Plan, der direkt ins Tagesgeschäft übertragen werden kann.



Kapitel 05

eclou.insights in der Praxis.

Einstieg, erste Erkenntnisse und typische Ergebnisse — konkret und ohne langen Vorlauf.

Erste Erkenntnisse noch am selben Tag.

Schritt 1: Produkt & Ziel eingeben

eclou.insights startet mit drei einfachen Eingaben: Was verkaufst du? An wen willst du verkaufen? In welchem Gebiet bist du aktiv? Kein aufwendiges Setup, keine Datenmigration, keine IT-Abteilung nötig.

Setup-Zeit: unter 10 Minuten - Registrieren, Formular Ausfüllen, Fertig.
Analyse-Ergebnisse: innerhalb einer Stunde.
Keine technischen Vorkenntnisse nötig.

Schritt 2: Analyse lesen und verstehen

eclou.insights liefert ein übersichtliches Ergebnis: Welche Segmente haben das höchste Potenzial? Welche Regionen werden empfohlen? Was sind die wichtigsten Botschaften für jede Zielgruppe?

Alles ist erklärt: nicht nur was empfohlen wird, sondern warum.

Was Vertriebsleiter sehen

- Potenzial-Score je Region
- Top-Segmente nach Abschlusspotenzial
- Empfohlene Ressourcenverteilung
- Wettbewerbssituation je Gebiet
- uvm.

Was der Außendienst bekommt

- Priorisierte Zielkundenliste
- Empfohlene Einstiegsbotschaft
- Bester Ansprache-Kanal je Persona
- Gesprächsleitfaden auf Zielgruppe zugeschnitten

Schritt 3: Umsetzen und iterieren

Die Empfehlungen von eclou.insights sind ein lebendiges Dokument. Wenn sich Markt oder Fokus ändern, wird die Analyse aktualisiert, damit der Vertriebsplan immer auf dem aktuellen Stand bleibt.



Vertrieb einfach machen

Bereit für echte insights?

eclou.insights zeigt dir in kurzer Zeit, welche Kunden in deinem Vertriebsgebiet wirklich zu deinem Produkt passen und wie du sie am besten erreichst.

Starte jetzt mit einer kostenlosen Analyse!

<https://www.eclou.net/eclou-insights/>

vertriebsteam@eclou.net +49 (0)2271 50 595 60 www.eclou.net