

#MBS19
22.-23. Oktober
Messe Frankfurt



Microsoft Business Summit

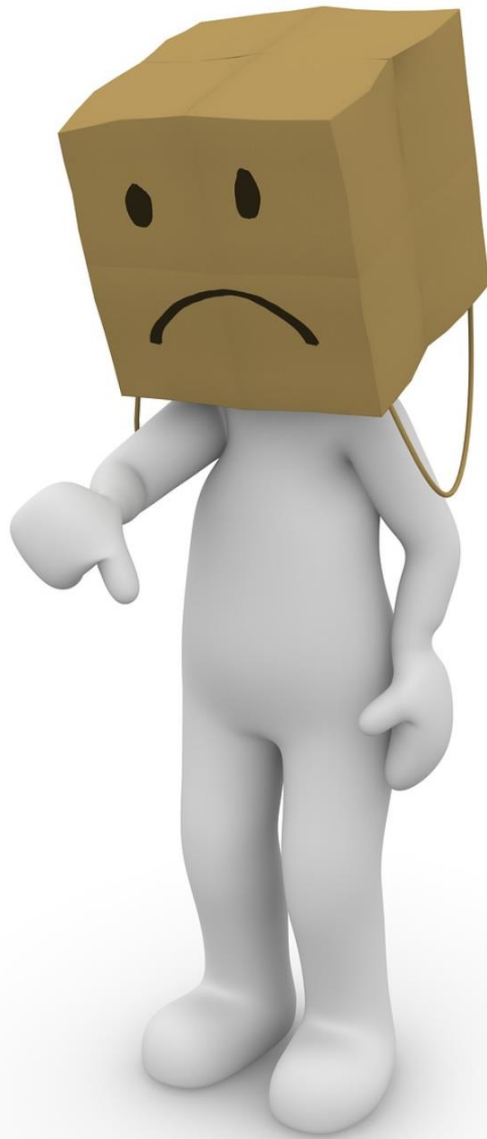
Shared Intelligence

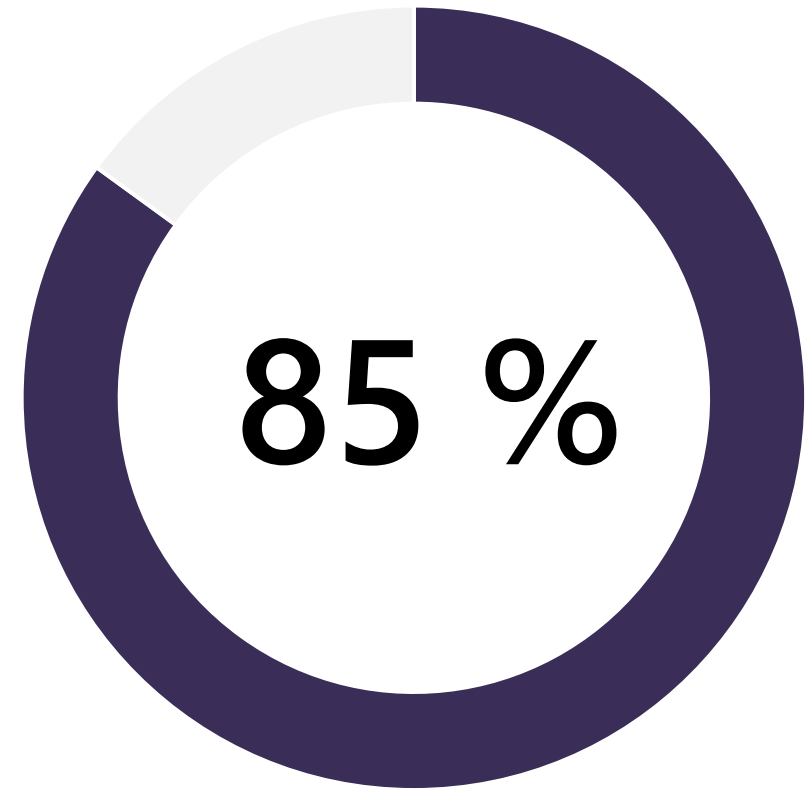
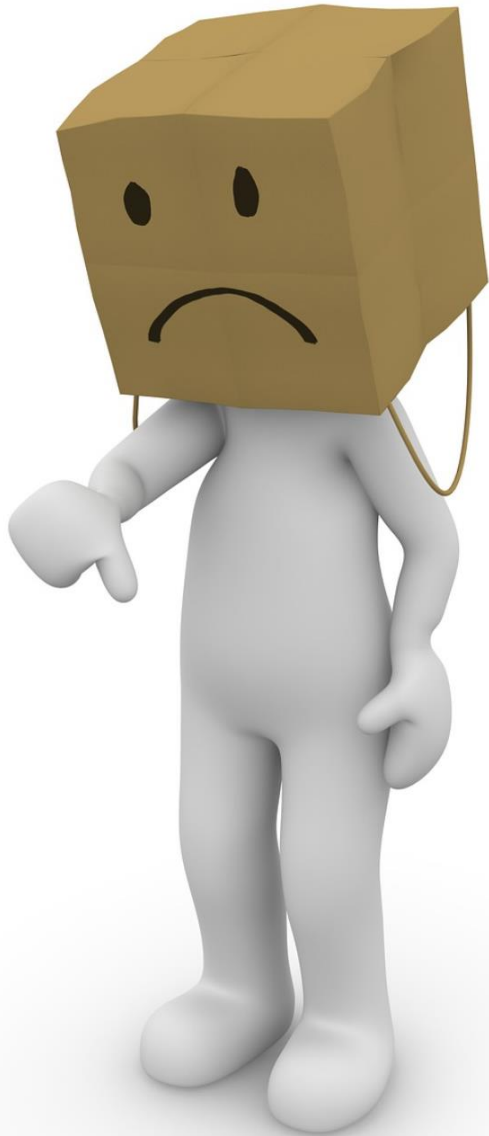
Relationship Selling – „Beziehungen schaden nur dem, der keine hat.“

Maik Martens
Partner Technologie Architect
Microsoft Deutschland GmbH

Christian Mainka
Partner Technical Architect
Microsoft Deutschland GmbH











Es braucht jetzt

9,1 

Versuche, einen
Interessenten zu
erreichen.....



...im Vergleich zu

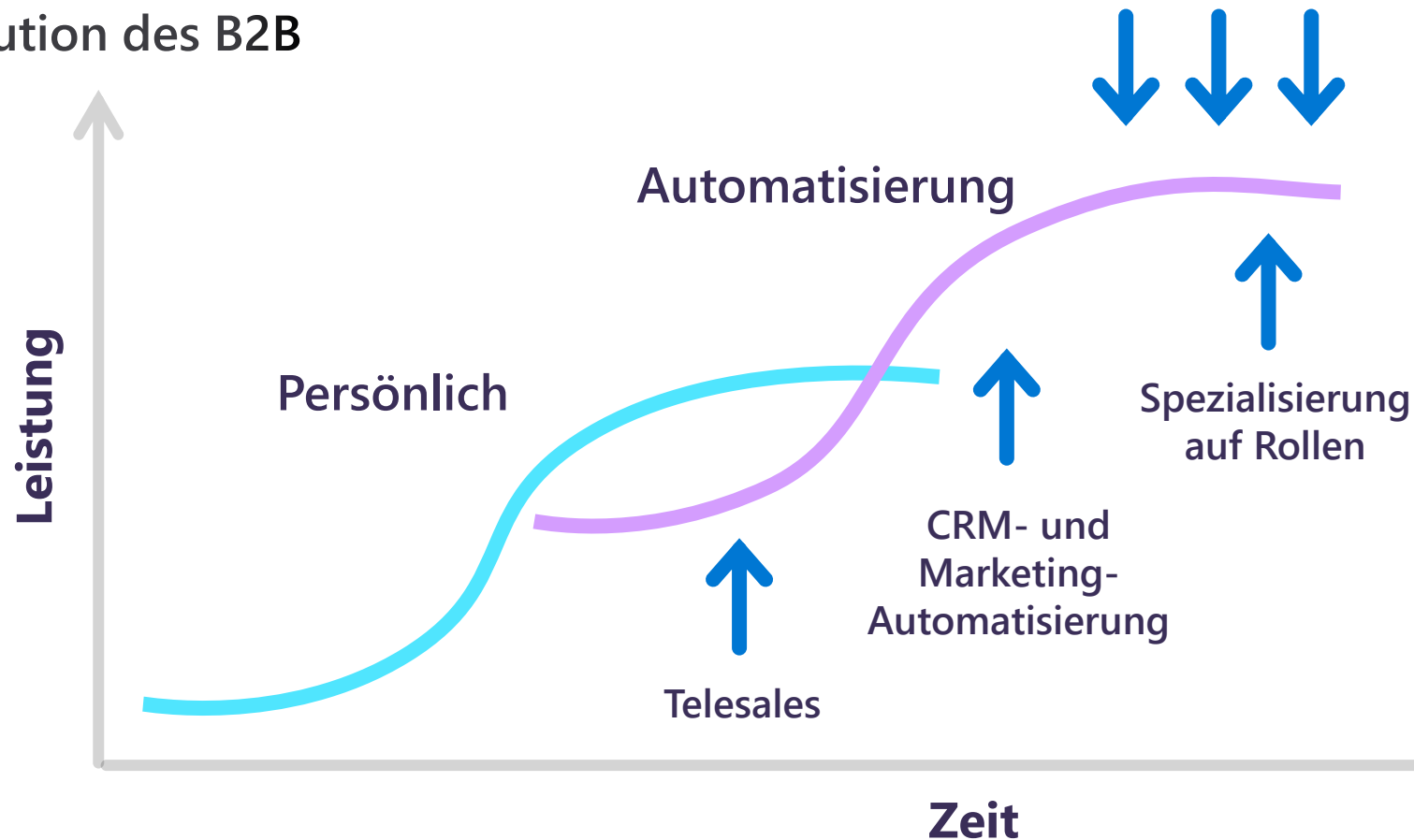
4,7
Versuchen
in 2010

Quelle: The Bridge Group Sales Development Metrics and
Compensation Report, 2018



Der Vertrieb folgt einem klassischen Innovationsmuster

Evolution des B2B

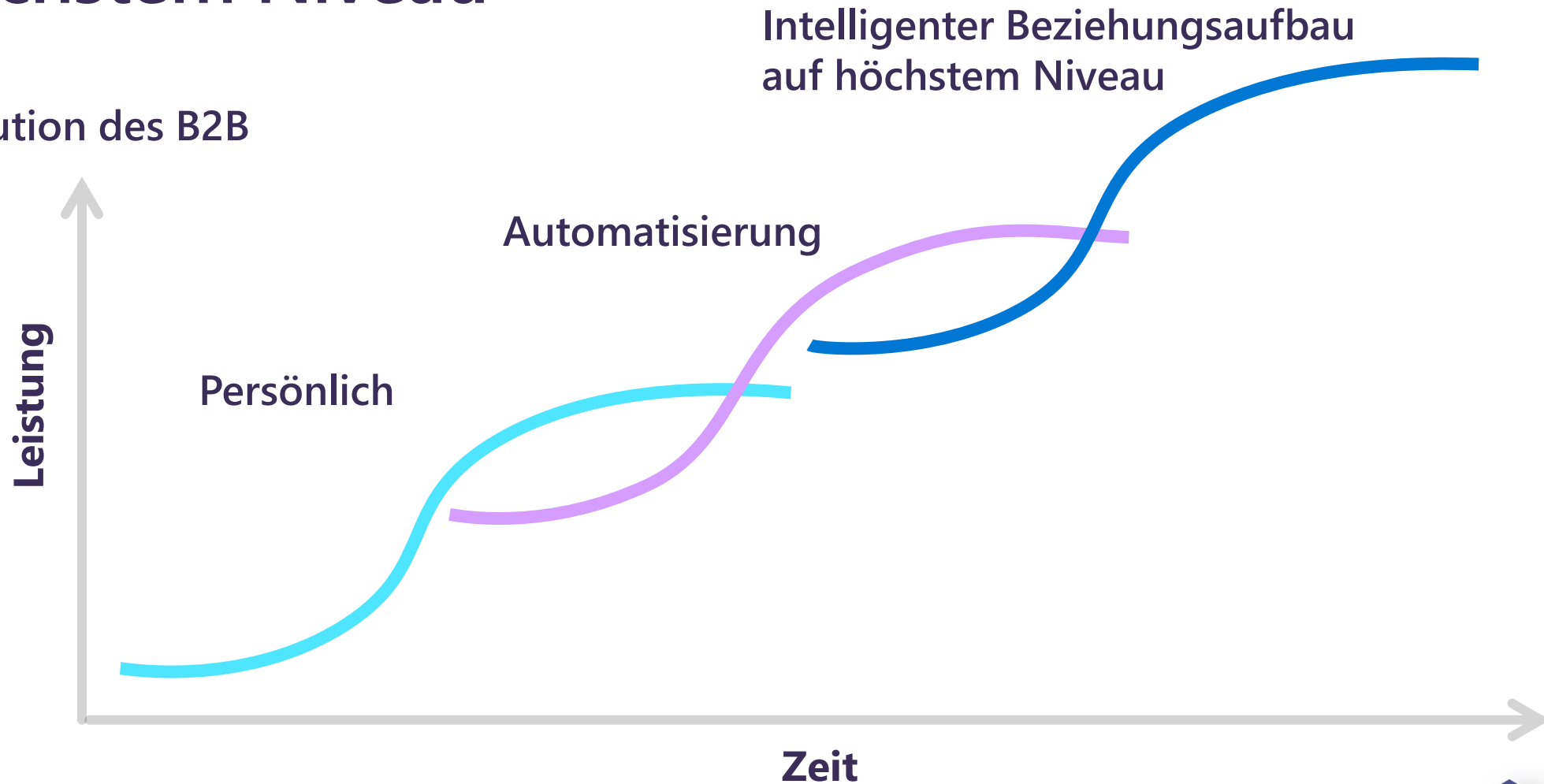


Kombination von Personalisierung und Automatisierung

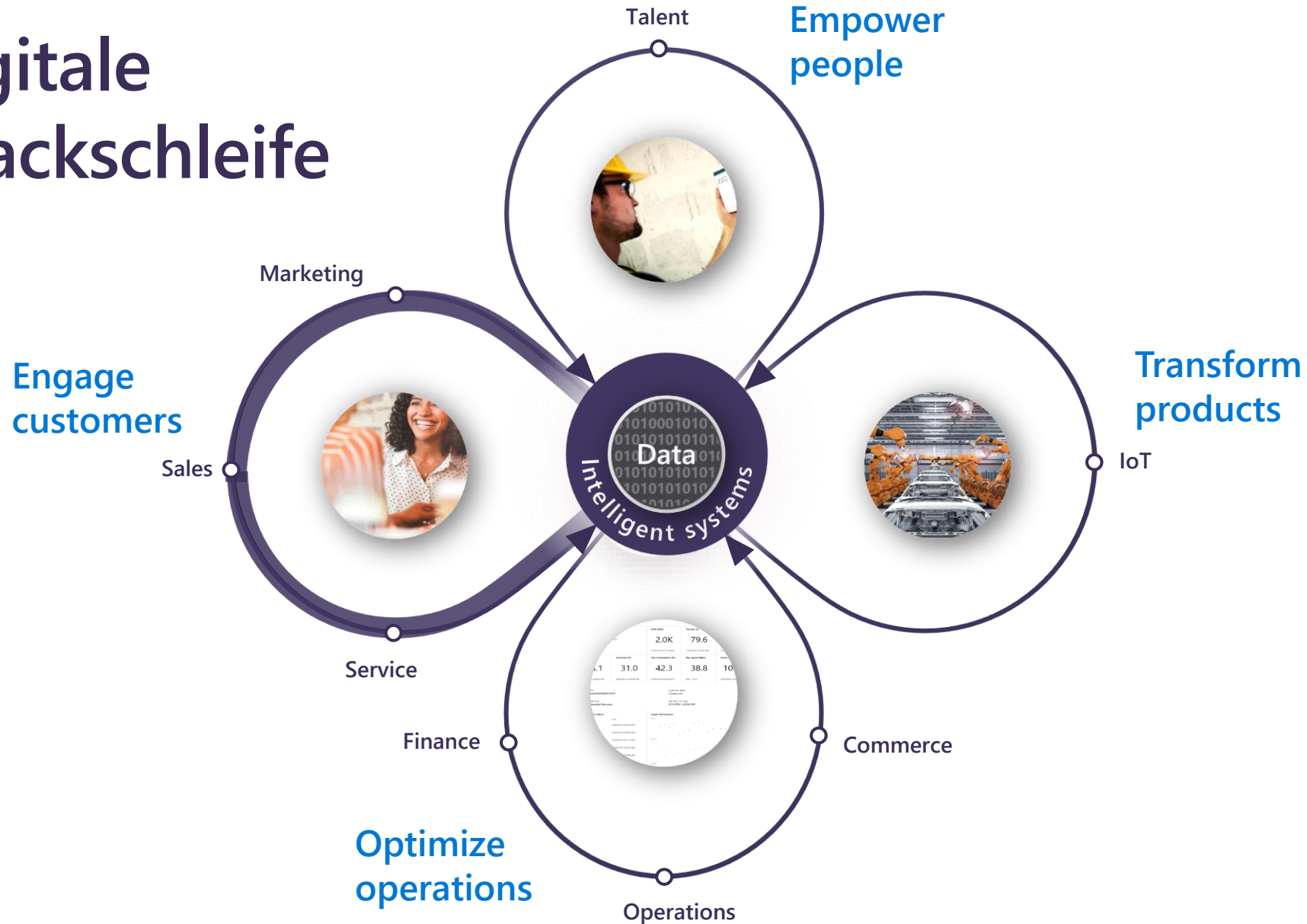


Die nächste Ära: Intelligenter Beziehungsaufbau auf höchstem Niveau

Evolution des B2B



Die digitale Feedbackschleife

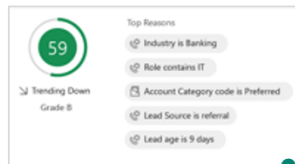


Daten zu einem echten Geschäftswert zusammenführen



Eingebettete KI über den gesamten Verkaufsprozess hinweg

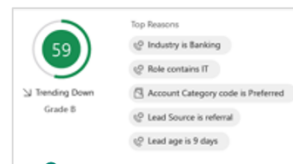
Leadbewertung
Priorisierung des Leads



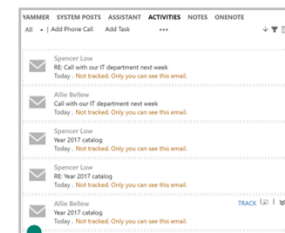
Wer kennt Wen
Werde vorgestellt



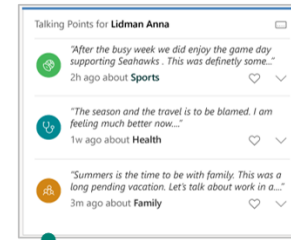
Verkaufschancenbewertung
Welche Chancen habe ich?



Automatische Erfassung
Intelligente E-Mail-Erfassung



Gesprächsinhalte
Vergiss keine Details mehr



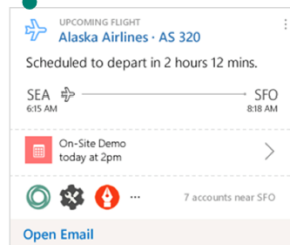
Identifizierung

Qualifizierung

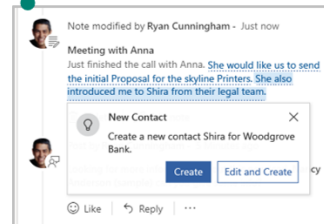
Angebot

Entscheidung

Abschluss



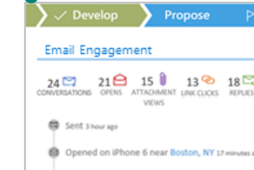
Vertriebs Assistent
Schritt-für-Schritt Hilfe



Analyse der Aktivitäten
Aktionen aus Notizen



Beziehungsanalyse
Kennen Sie Ihre Kunden?

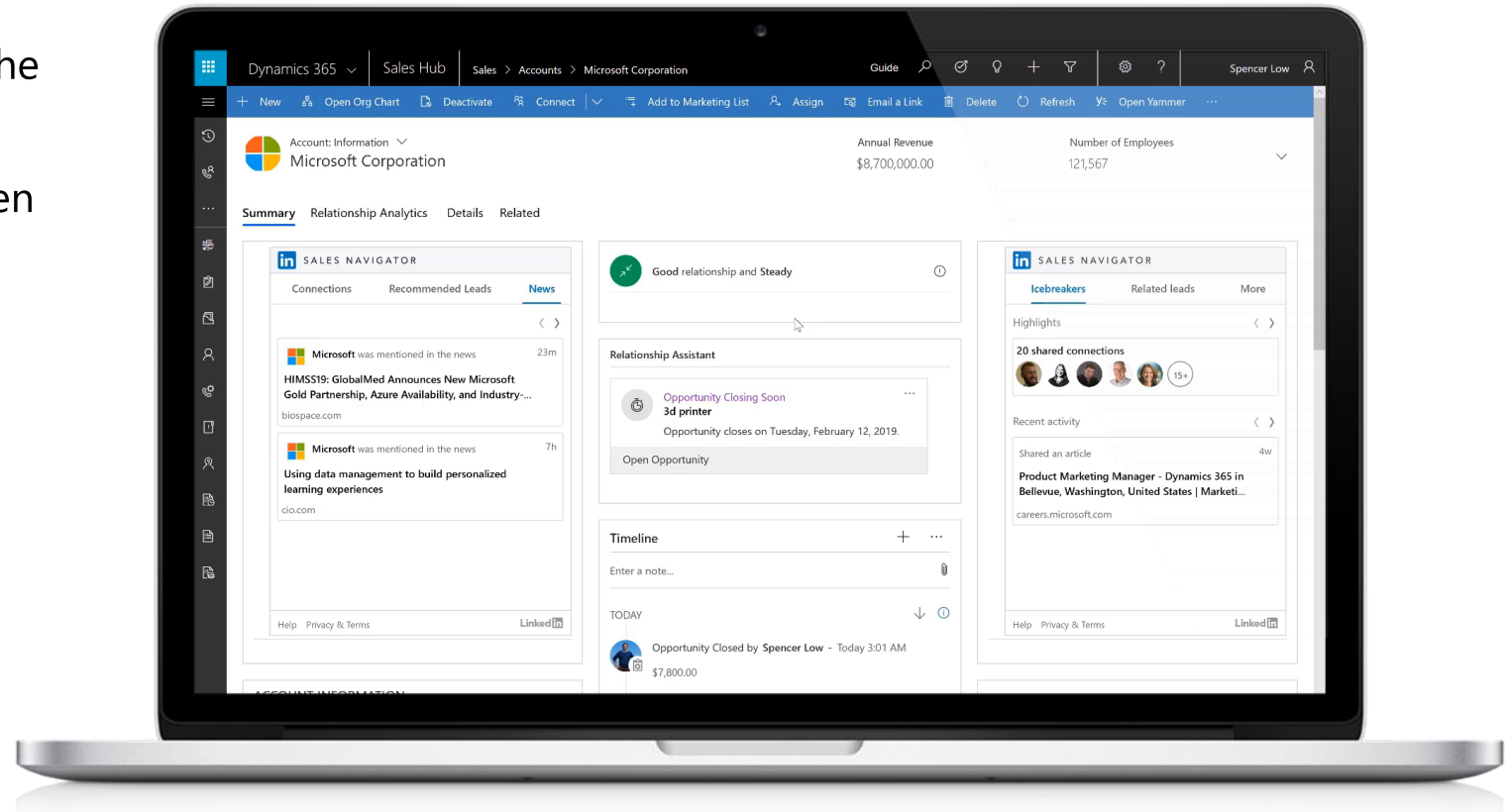


Email Einblicke
Was geschieht nach dem Versand?

Relationship Selling mit LinkedIn

Was ist neu?

- Verbesserungen der Benutzeroberfläche des Sales Navigators
- Automatische Ansicht der kontextuellen LinkedIn-Profilkarte
- Erstellen von visuellen Hierarchien von Unternehmen
- InMail innerhalb von Dynamics 365
- Benachrichtigung, wenn ein wichtiger Kunde die Rolle gewechselt hat





Stellen Sie sich mal vor, es gäbe ein Tool, das...

Sie auf das Wesentliche fokussiert.

* Ihnen das Wesentliche vorschlägt.

Sie auf das nächste Meeting vorbereitet.

* Ihnen hilft, die Ergebnisse von Meetings einfach zu erfassen.

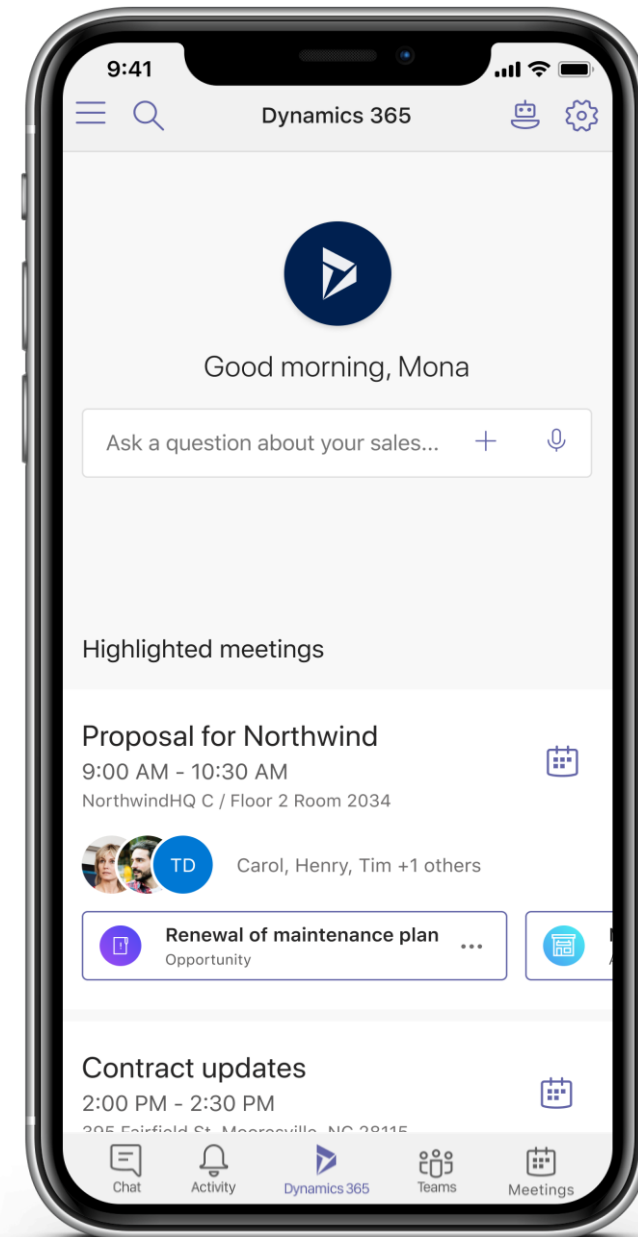
Ihnen nur die wichtigsten E-Mails anzeigt.

Ihnen nur die Informationen bringt, die Sie gerade jetzt benötigen.

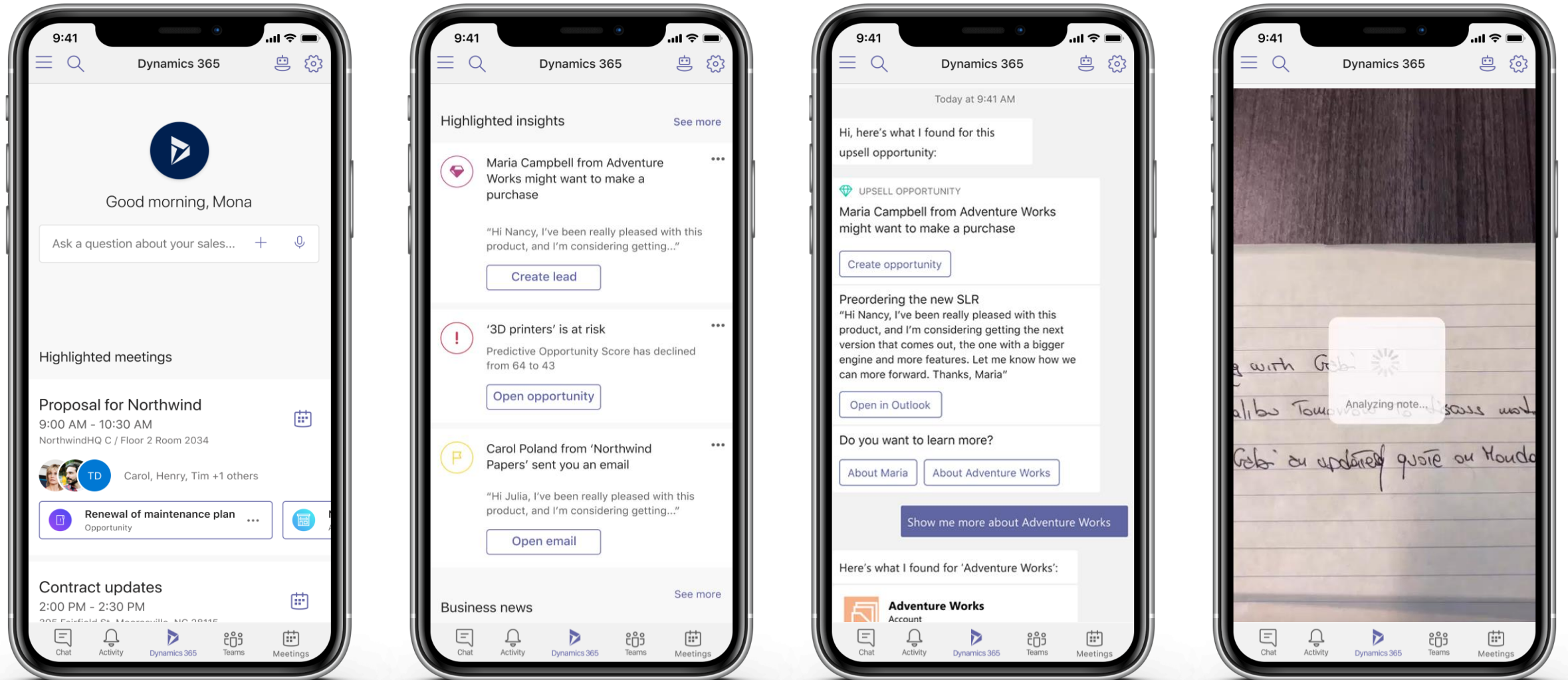
in Ihrer bevorzugten Sprache mit Ihnen interagiert.



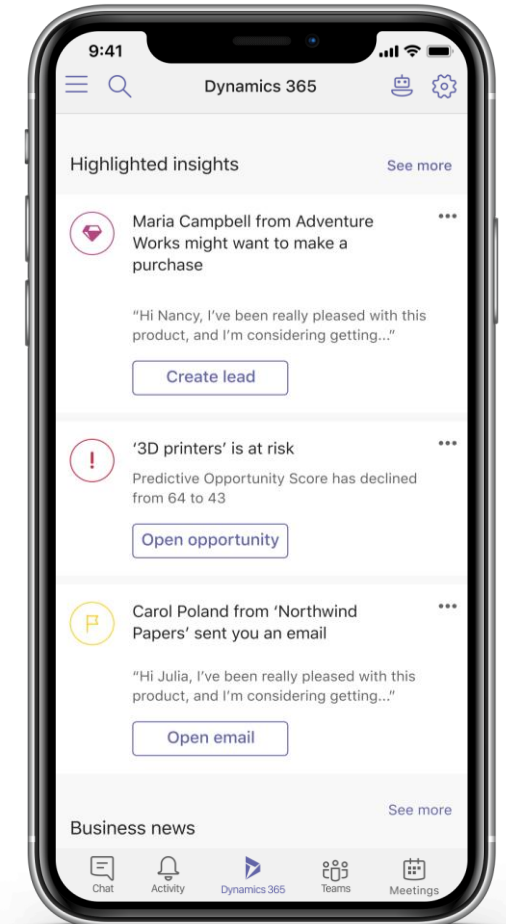
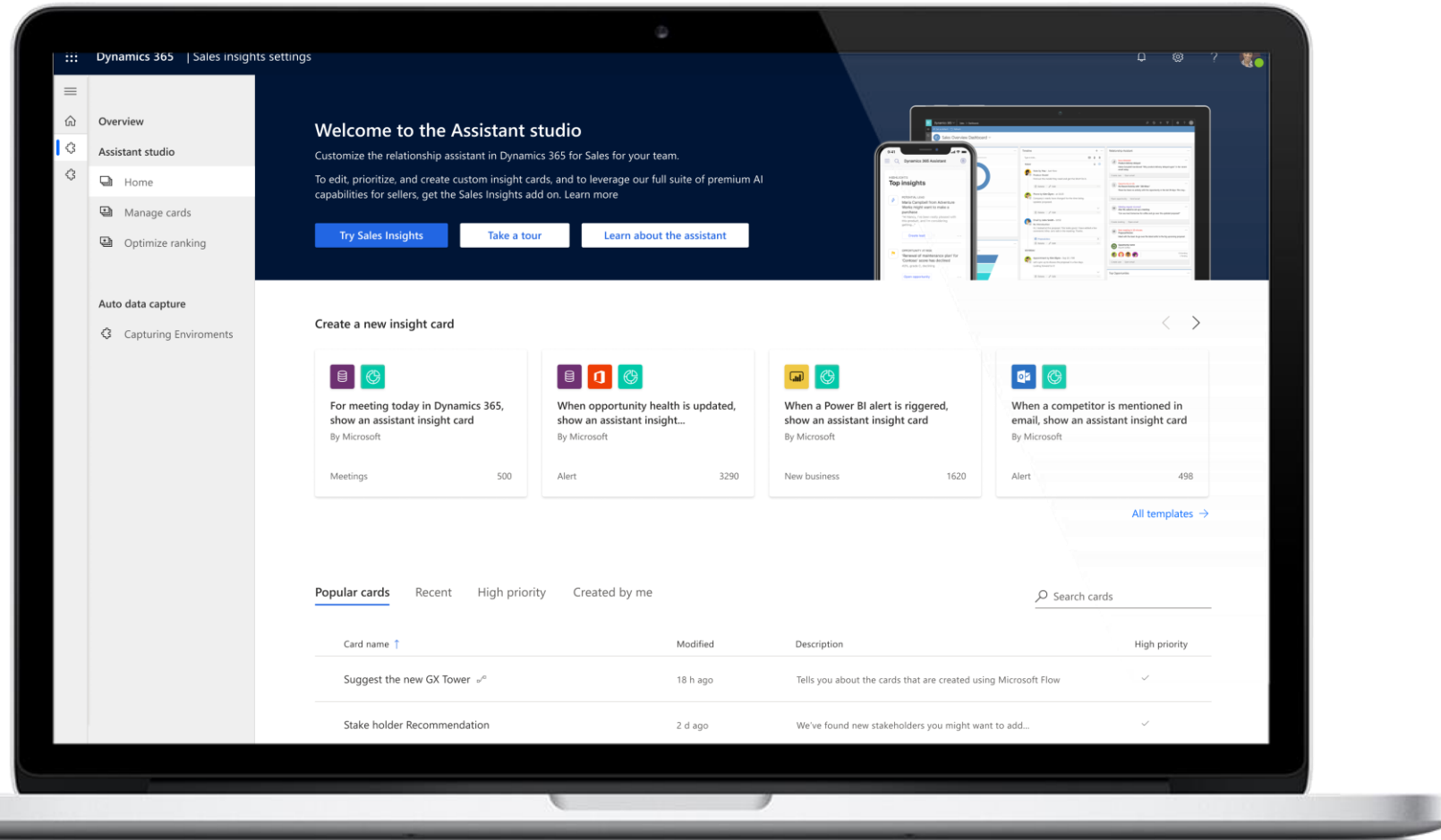
Dynamics 365 Sales Assistant



Dynamics 365 Sales Assistant



Assistant Studio: KI-gesteuerte Projekte





Stellen Sie sich mal vor, es gäbe ein Tool, das...

Ein Assistent ist, der Ihre Verkaufsgespräche verfolgt.

- * Eine Analyse von Gesprächen und Kundeninteraktionen bietet.

Ihrem Team hilft, auf der Grundlage echter Daten zu coachen.

Bessere Transparenz über Kundenbedürfnisse, Problempunkte etc. bietet.

Ihnen hilft, jeden Kunden zu hören und zu verstehen, in jedem sinnvollen Moment.



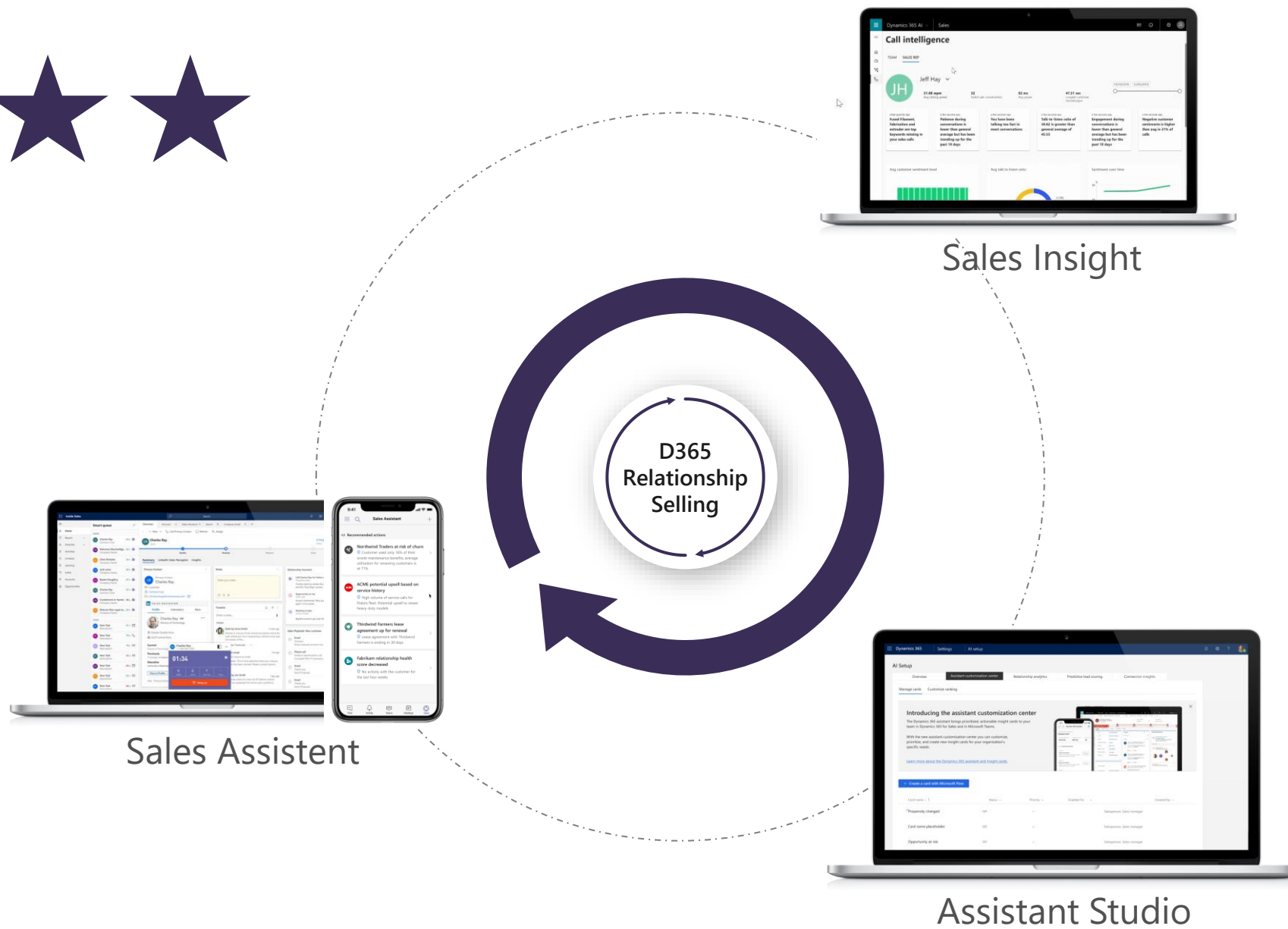


D.M. Calendar Blitz			
Jim	3,500	=	3,413.23
DWIGHT	3,000	=	1,076.21
STANLEY	3,000	=	2,580.94
PAM	3,000	=	2,578.98
RYAN	3,000	=	2,110.84
ANGELA	3,000	=	886.00
KEVIN	3,000	=	3,271.60
OSCAR	3,000	=	15,164.70
EXISTENCE			
=!!!			

MISSION STATEMENT

Dunder Mifflin Incorporated provides its customers quality office and information technology products, furniture, printing values and the expertise required for making informed buying decisions. We provide our products and services with a dedication to the highest degree of integrity and quality of customer satisfaction, developing long-term professional relationships with employees that develop pride, creating a stable working environment and company spirit.

DUNDER MIFFLIN
PAPER COMPANY



Feedback

Ihr persönliches
Feedback ist uns
wichtig!

Bitte geben Sie
Ihr Feedback per
Business-Summit-
App.



Relationship Selling – „Beziehungen schaden nur dem, der keine hat.“

Maik Martens
Maik.Martens@Microsoft.com

Christian Mainka
Christian.Mainka@Microsoft.com

