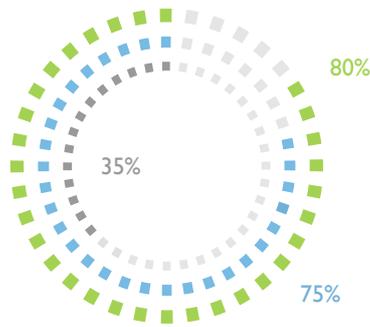


VIRTUELLER VERTRIEB IM B2B-GESCHÄFT

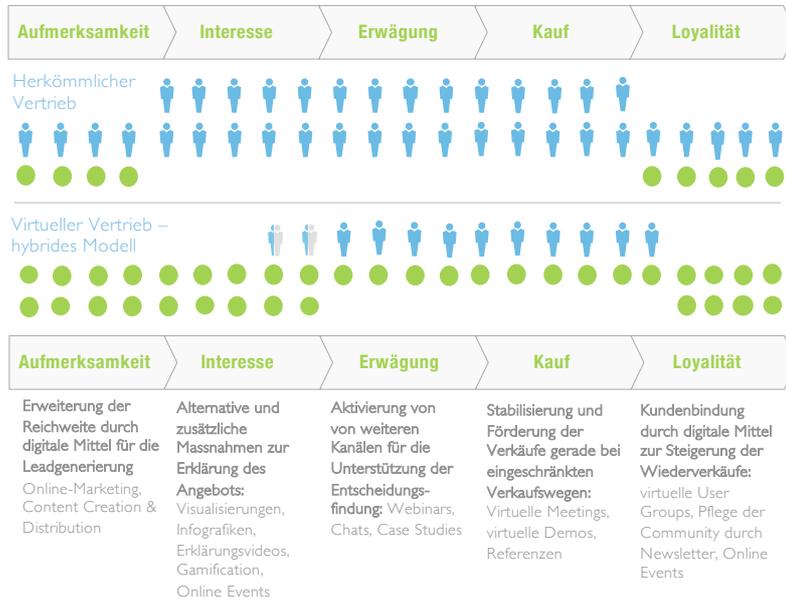


- NACHHALTIG**
80% der Befragten glauben, dass nachhaltig mehr Verkauf über virtuelle Interaktionen stattfinden wird.
- EFFEKTIV**
75% der Käufer und 54% der Verkäufer sind der Meinung, dass das virtuelle Verkaufen so effektiv sein kann wie der 'in Person'-Verkauf.
- HOCHVOLUMIG**
35% der Befragten haben Produkte oder Lösungen von >500'000USD virtuell gekauft/verkauft.

Quellen: Bain Consulting, Virtual B2B Selling Is Here to Stay und Umfragen von Inspiration4Business und Scalerise

ENTWICKLUNG VOM HERKÖMLICHEN ZUM VIRTUELLEN VERTRIEB

MENSCHLICHE TOUCHPOINTS DIGITALE TOUCHPOINTS



TRANSFORMATION ZUM VIRTUELLEN / HYBRIDEN VERTRIEB UMFASST 6 DIMENTIONEN

VIRTUAL B2B SALES WHEEL

