



 sugarcrm |  sales-i

Der „Focus Gap“ kostet Sie Umsätze – so beheben Sie sie

So entdecken Sie die 7% Umsatzwachstum, die in Ihrem ERP verborgen sind

In der Fertigung, im Großhandel und in der Distribution fehlt es häufig an vertrieblichen Prioritäten: Während sich Außendienstteams in operativen Aufgaben verlieren, wächst bei Vertriebsleitern die Sorge, dass strategisch wichtige Kunden zu wenig Aufmerksamkeit erhalten.

Es ist eine grundlegende Vertriebsherausforderung: Wo sollten Vertriebsmitarbeiter ihre Zeit investieren, um die besten Ergebnisse zu erzielen? Die Antworten liegen tatsächlich in Ihrem ERP – aber sie sind verborgen. Stattdessen konzentrieren sich Verkäufer auf das Sichtbare: Kunden, die kürzlich bestellt haben, die am meisten E-Mails senden oder den höchsten Umsatz generieren.

Das ist der „Focus Gap“ – die Diskrepanz zwischen den Kunden, die Aufmerksamkeit erhalten, und denen, die sie tatsächlich verdienen. So entgehen Ihnen Nachbestellungen, Deals stagnieren oder Ihr Marktanteil sinkt – direkt vor Ihrer Nase.

SIE HABEN EINEN „FOCUS GAP“ WENN:

70% der Aktivitäten Ihrer Verkäufer sich auf die Top-10-Kunden konzentrieren

40% der Kunden seit über 90 Tagen keinen Kontakt hatten

Nur 1 von 5 Verkäufern gefährdete Kunden identifizieren kann

„Bauchgefühl“ bei der Priorisierung von Kunden wichtiger ist als Daten

Die Kaufmuster, die in Ihrem ERP verborgen sind

Den Focus Gap zu schließen bedeutet, Ihr Team von oberflächlichen Signalen (letzte E-Mail, höchste Rechnung) hin zu **echtem Kaufverhalten** zu lenken.

Das sind die Muster in Ihrem ERP, die zukünftige Umsätze vorhersagen:



Verpasste Nachbestellung: Ein Autoteilehändler, der regelmäßig 200 Ölfilter und 150 Zündkerzen pro Monat bestellte, hat seit 90 Tagen keine Bestellung aufgegeben.



Bestellrhythmus: Ein HVAC-Großhändler bestellte alle 4 Wochen 120 Kupferrohre – nun nur noch einmal in zwei Monaten.



Sortimentslücke: Ein Verpackungslieferant bestellt monatlich 80 Rollen Schrumpffolie – aber keine Folienschweißgeräte oder Klebandabroller.



Verwandeln Sie ERP-Daten in tägliche Umsatzsignale

Ihr ERP ist die zentrale Wahrheit für Ihr Unternehmen.

Rechnungen lügen nicht. Bei Übernahmen ist das ERP das erste, was geprüft wird – es offenbart Konzentrationsrisiken, Margenverluste und SKU-Abhängigkeiten in Minuten.

Die Tragödie? Diese Röntgeneinsichten bleiben genau dem Team verborgen, das sie nutzen könnte. Transaktion für Transaktion zeigt Ihr ERP, **wer schwächelt, wer still wächst und wo Margen entweichen** – doch 99 % dieser Signale erreichen niemals den Schreibtisch eines Verkäufers.

So sieht es aus, wenn Insights nicht genutzt werden:

Das Churn-Alarmsignal, das niemand hört

Der Bestellrhythmus dehnt sich von 28 auf 41 Tage aus.

Der verlorene Cross-Sell

Der Kunde kauft das Gerät, aber nicht das margenstarke Zubehör.

Das offensichtliche Konzentrationsrisiko

38 % des Umsatzes hängen an einem einzigen OEM-Vertrag.

FINDEN SIE DAS GELD, DAS OFFEN HERUMLIEGT

Mit sales-i erkennen Sie solche verlorenen Chancen in Sekunden. Einfach an Ihr ERP anbinden – keine neue Plattform nötig – und in nur 30 Tagen wissen Ihre Verkäufer, worauf sie sich konzentrieren müssen. sales-i erkennt Kaufmuster und zeigt sie in einer täglichen To-do-Liste an – ganz ohne SQL-Abfragen – sodass Ihre Verkäufer auf denselben harten Fakten agieren, denen auch Investoren vertrauen – noch vor Quartalsende.



Decken Sie stille Umsatzverluste auf, die Ihre Verkäufer übersehen

Vertriebsleiter klagen nicht über mangelnden Einsatz – sondern über abgelenkte Aufmerksamkeit. Verkäufer jagen den lautesten Interessenten und größten Logos nach, während stille Umsatzlecks die Marge schmälern. sales-i richtet den Scheinwerfer aus – und warnt vor versteckten Churn-Signalen, sodass Ihr Team die Lecks stopfen kann, bevor sie in den Zahlen auftauchen.

WORAUF SICH IHR TEAM HEUTE KONZENTRIERT	WORAUF ES SICH KONZENTRIEREN SOLLTE
Konten mit der jüngsten Aktivität	Konten, deren Bestellvolumen diese Woche um 15 % gesunken ist
Lautstarke Interessenten, die Aufmerksamkeit fordern	Stille Kunden, die SKU-B nach dem Kauf von SKU-A auslassen
Umsatz auf oberster Ebene	Wachstum auf Kategorieebene im Vergleich zum Vorquartal
Kaltakquise bei völlig neuen Leads	Automatisch generierte Anruflisten nach Churn-Risiko sortiert
Manuelle Vorbereitung vor jedem Anruf	Automatisierte Kontozusammenfassungen mit ERP-Einblicken
Bauchgefühl + Excel-Reports	Geführter Verkauf auf Basis von Bestellhistorie und -mustern





Fokus auf frischen Umsatz

Country Fare Foodservice ist einer der führenden Lebensmittelgroßhändler im Vereinigten Königreich und liefert täglich 12.000 Artikel an Restaurants, Cafés und Caterer. Um Veränderungen im Kaufverhalten der Kunden frühzeitig zu erkennen, setzt das Unternehmen auf sales-i – eine Lösung, die Verkaufseinblicke aus ERP-Daten liefert.

Vor sales-i:

Im Frischwarenssegment kann eine übersehene Änderung im Kaufverhalten zu Verderb, Umsatzverlust oder Kundenverlust führen. Das Vertriebsteam von Country Fare benötigte eine bessere Möglichkeit, diese Veränderungen frühzeitig zu erkennen – doch die bisherige Analyse der Kaufrends war manuell, zeitaufwendig und reaktiv.

Nach sales-i:

Mit sales-i erhalten Verkäufer sofort Einblick in das Kundenverhalten – von Lücken auf Produktebene bis zu Trends im Jahresvergleich oder plötzlichen Auftragsrückgängen. Das Team erkennt schnell, wenn sich Kundenverhalten ändert, kann proaktiv handeln und neue Verkaufschancen aufdecken – mit weniger manuellem Aufwand und mehr Sicherheit.

“Ein Großteil unseres Vertriebs Erfolgs ist sales-i zu verdanken. Es ist so in unseren Arbeitsalltag integriert, dass es sich anfühlt, als würde einem Bauarbeiter der Hammer oder Schraubenzieher fehlen, wenn es nicht da wäre.”

– GARETH ROBERTS, ACCOUNT MANAGER, COUNTRY FARE

ERGEBNISSE

40%

Umsatzwachstum bei Bestandskunden

21%

Gesamtwachstum des Unternehmens

20%

effizientere Arbeit durch automatisierte Berichte

30-Tage-Aktionsplan

Schließen Sie den "Focus Gap", ohne sich mit einem einzigen ERP-Report abmühen zu müssen. Mit sales-i erhalten Ihre Verkäufer tägliche Risiko- und Chancenwarnungen – basierend auf Daten, die Ihr ERP seit Jahren verfolgt.

WANN	WAS PASSIERT	WER MACHT ES	WARUM ES WICHTIG IST
Tag 1 Implementierung (20 Min.)	Die IT aktiviert den schreibgeschützten Connector von sales-i für Ihr ERP: keine Exportdateien, kein SQL.	IT-Administrator	Einmalige Einrichtung – ohne Unterbrechung.
Tag 2 Ausgangsdaten erstellen	sales-i indexiert automatisch 2 Jahre Rechnungshistorie und legt den „normalen“ Rhythmus, die Marge und die Mischung für jedes Konto/SKU fest.	sales-i Engine	Erstellt Benchmarks, für die sonst nie Zeit ist.
Tag 5 Erstes Risikodashboard	Manager erhalten ein Live-Dashboard mit: <ul style="list-style-type: none">• Konten mit >10 % Rückgang in der Bestellhäufigkeit• Margenverlust >2 Punkte• Größte Sortimentslücken nach Umsatz	Vertriebsleiter	Sofortige Sichtbarkeit von Umsatzrisiken – ohne manuelle Berichte.
Tag 7 Aktionslisten für Reps	Jeder Account Manager erhält eine tägliche Liste mit 20 Konten, die Maßnahmen erfordern – inklusive Gesprächspunkten.	Account Manager	Verwandelt Daten in tägliche Anrufe – schützt Pipeline noch vor Quartalsende.
Tag 14 Erste Erfolge im Pilotprojekt	Pilotteam startet „Save-the-Slip“-Kampagnen und holt verlorene Bestellungen zurück.	Account Manager	Schneller Beweis, dass sich das Investment amortisiert.
Tag 30 Skalieren und messen	Live-Ergebnisanzeige zeigt: <ul style="list-style-type: none">• Zurückgewonnener Umsatz• Vermeideter Verderb/Margenverlust• Zeitersparnis pro QBR-Präsentation Rollout für alle Reps.	CS + RevOps	Focus Gap geschlossen, Prozess verankert, Potenzial wächst im nächsten Quartal weiter.

Sehen Sie, was Ihr ERP Ihnen schon die ganze Zeit sagen will.

INTERESSE? JETZT DEMO BUCHEN