

Die Formel für Umsatzwachstum





Einführung in die Formel für Umsatzwachstum

Willkommen zu einem neuen Ansatz für nachhaltiges Umsatzwachstum – einer klaren, umsetzbaren Methodik, die die Arbeitsweise Ihres Teams nachhaltig transformieren kann. Bei Seismic unterstützen wir Unternehmen dabei, ihre Wachstumsstrategien zu verfeinern und Aktivitäten auf messbare Erfolge auszurichten.

Auf der Shift '24 präsentierte eine Seismic Kundin, Sam Buitendag von Aerogen, eine prägnante und überzeugende Formel für Umsatzwachstum. Sie bildet die Grundlage für dieses Workbook. Sehen wir sie uns genauer an.

Die Formel für Umsatzwachstum

$$\text{Umsatzwachstum} = ((\text{Aktivitäten} \times \text{Qualität}) / \text{Zeit}) - \text{Ablenkungen}$$

Diese einfache, aber wirkungsvolle Formel zeigt deutlich, wie die Aktivitäten Ihres Teams und die Herausforderungen, mit denen es konfrontiert ist, den Umsatz direkt beeinflussen. So funktioniert sie:

AKTIVITÄTEN

Die täglichen Maßnahmen Ihres Vertriebsteams zur Interaktion mit potenziellen und bestehenden Kunden – darunter gesendete E-Mails, geführte Anrufe, gehaltene Präsentationen, LinkedIn-Nachrichten und vereinbarte Demo-Termine. Sind diese Aktivitäten auf die Ziele Ihres Unternehmens ausgerichtet?

QUALITÄT

Es geht nicht nur darum, Aufgaben zu erledigen – sondern sie mit Präzision und Relevanz auszuführen. Qualität spiegelt wider, wie gut diese Aktivitäten umgesetzt werden. Bieten Ihre Vertriebsmitarbeitenden personalisierte, gut recherchierte Käufererlebnisse? Haben sie die richtigen Einblicke und Tools, um das Käuferteam besser zu verstehen?

ZEIT

Zeit misst Effizienz. Wie lange benötigt Ihr Team, um diese Aktivitäten abzuschließen? Werden sie durch manuelle Dateneingaben, Content-Personalisierung und Kontaktrecherche ausgebremst – oder können sie sich schnell und souverän bewegen?

ABLENKUNGEN

Jedes Team steht vor Herausforderungen – sei es durch unternehmensweite Umstrukturierungen, unklare Prioritäten oder Tools, die mehr behindern als unterstützen. Haben Ihre Mitarbeitenden genügend Raum, um sich auf das Wesentliche zu konzentrieren? Wie oft werden sie durch Ablenkungen ausgebremst?

Jedes Kapitel dieses Arbeitsbuchs widmet sich einem Element dieser Gleichung. Wir stellen gezielte Fragen, um den aktuellen Stand Ihres Teams zu bewerten und Verbesserungspotenziale zu identifizieren. Doch wir gehen noch einen Schritt weiter: Wir zeigen nicht nur Herausforderungen auf, sondern helfen Ihnen

auch, konkrete Lösungen zu finden. Deshalb enthält jedes Kapitel reale Beispiele von Unternehmen (auch unserem eigenen), die ihre Arbeitsweise optimiert und ihren Erfolg nachhaltig gesteigert haben.

Was Sie erwartet

Die Formel für Umsatzwachstum ist mehr als ein Konzept – sie ist ein praktisches Werkzeug, mit dem Sie die aktuelle Leistung Ihres Teams bewerten und Ihre nächsten Schritte planen können. Dieses Workbook führt Sie durch jede Komponente der Formel und hilft Ihnen bei folgenden Aufgaben:



Team-Performance bewerten

Welche Aktivitäten sind besonders wirkungsvoll? Wo gibt es qualitative Schwachstellen? Wie viel Zeit geht durch Ablenkungen verloren?



Optimierungspotenziale erkennen

Von der gezielten Abstimmung der Aktivitäten bis zur Optimierung der eingesetzten Tools – dieser Prozess hilft Ihnen, Ineffizienzen aufzudecken, die Ihr Wachstum bremsen könnten.



Gezielte Schritte für nachhaltiges Wachstum einleiten

Reale Fallbeispiele, praxisnahe Vorlagen und Insights von Seismic Kunden liefern Ihnen konkrete Ansätze für langfristigen Erfolg.



Als führende Revenue-Enablement-Plattform wissen wir, dass kein Tool allein ein Team transformieren kann. Erfolg entsteht an der Schnittstelle von Technologie, Talent und Umsetzung. Deshalb hilft Ihnen dieses Workbook dabei, das Potenzial Ihres Teams optimal zu nutzen und eine langfristige

Wachstumsstrategie zu entwickeln – unabhängig von der eingesetzten Technologie. (Ja, sogar ohne unsere eigene.) Natürlich erwähnen wir, wo unsere Lösungen sinnvoll sind, doch die hier enthaltenen Methoden lassen sich unabhängig von Ihrem Tech-Stack erfolgreich umsetzen.

KAPITEL 1

Aktivitäten überprüfen

Aktivitäten sind die Grundlage für den Erfolg Ihres Teams. Sie umfassen die täglichen Maßnahmen, mit denen Ihr Vertriebsteam mit potenziellen und bestehenden Kunden in Kontakt tritt – von E-Mails über Anrufe bis hin zu Präsentationen und Demos.

Doch nicht jede Aktivität bringt den gleichen Mehrwert. Um das Umsatzwachstum voranzutreiben, müssen diese Handlungen gezielt, wirkungsvoll und auf Ihre Unternehmensziele abgestimmt sein.

Kurz gesagt: Die richtigen Aktivitäten müssen den richtigen Ton treffen – zur richtigen Zeit und für die richtige Zielgruppe.

Bewertung der Aktivitäten in Ihrem Unternehmen

Analysieren Sie den aktuellen Stand Ihrer Aktivitäten anhand der folgenden Fragen. So identifizieren Sie Stärken, Lücken und Optimierungspotenziale:

Welche Kernaktivitäten führt Ihr Team regelmäßig aus? Können diese quantifiziert werden?

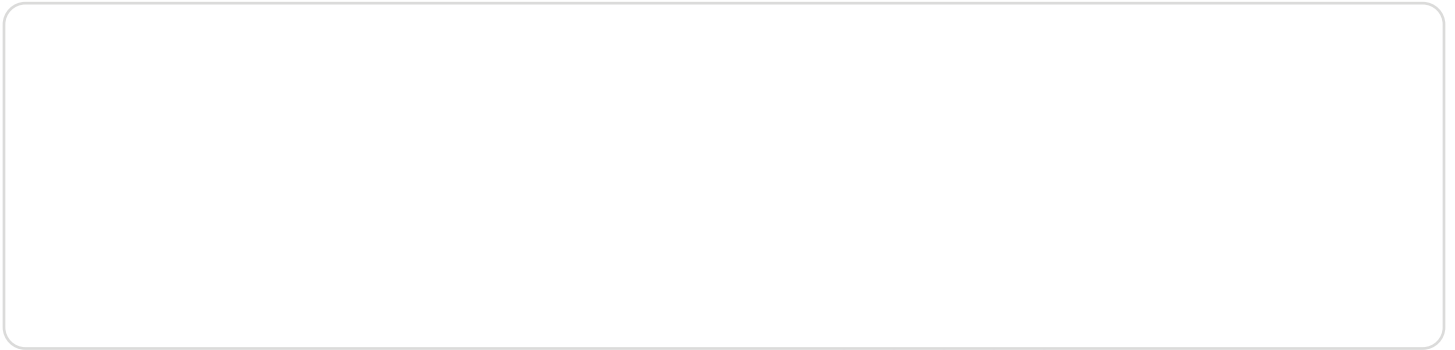
Sind diese Aktivitäten klar definiert und wiederholbar?

Wie gut sind sie auf Ihre Unternehmensziele abgestimmt?

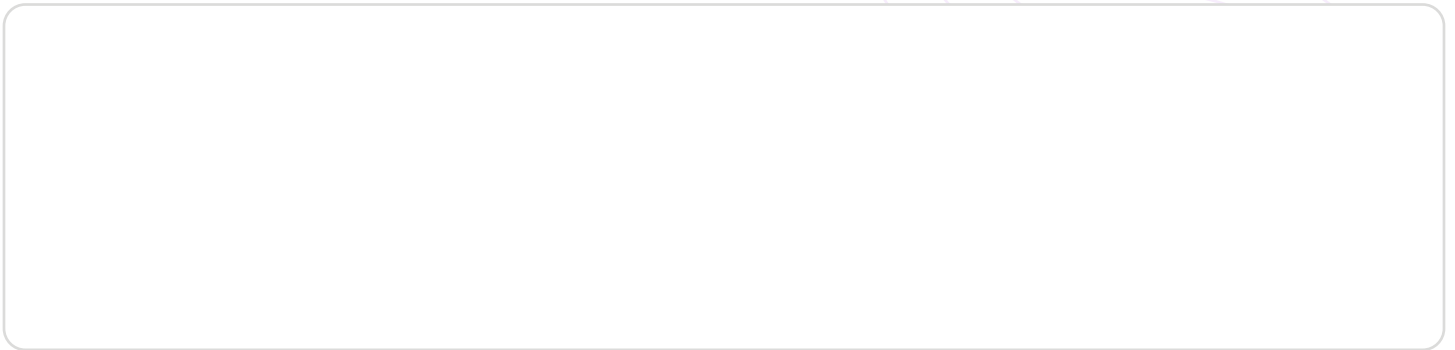
Gibt es priorisierte Aktivitäten, die wenig oder keinen Einfluss auf das Umsatzwachstum haben?

Welche Maßnahmen führen nachweislich zu erfolgreichen Geschäftsabschlüssen?

Gibt es Tätigkeiten, die viel Zeit beanspruchen, aber einen geringen oder unklaren ROI haben?



Wie oft überprüft und optimiert Ihr Team seine wichtigsten Aktivitäten?



Konkrete Maßnahmen

Nach der Beantwortung dieser Fragen haben Sie ein klares Bild darüber, wie Ihr Team aktuell arbeitet. So nutzen wir diese Erkenntnisse bei Seismic:

Entwicklung einer Enablement-Charta

Eine Enablement-Charta dient als strategische Leitlinie und Basis für Ihre Enablement-Maßnahmen über längere Zeiträume hinweg. Wir führen diese Übung jährlich durch, um sicherzustellen, dass sich unser Enablement-Team auf Maßnahmen konzentriert, die gezielt die Umsetzung der richtigen Aktivitäten fördern – also auf diejenigen, die mit den OKRs und wichtigsten Geschäftszielen des Unternehmens übereinstimmen. So bleibt das Enablement-Team strategisch ausgerichtet, anstatt nur reaktiv auf kurzfristige Herausforderungen zu reagieren.

Nutzen Sie diese [Checkliste](#) als Ausgangspunkt, um eine Enablement-Charta für Ihr Team zu entwickeln:



Definieren Sie Ihre Unternehmensziele sowie die Ziele der Teams/Bereiche, die Ihr Enablement-Team unterstützt.



Erstellen Sie ein Mission Statement für Ihren Enablement-Bereich.



Legen Sie Kennzahlen für den Vertrieb und Projekte fest, um den Erfolg Ihrer Enablement-Maßnahmen zu messen.



Bestimmen Sie die Kernaktivitäten, die Ihr Team verantwortet, unterstützt und steuert.



Erarbeiten Sie einen strukturierten Umsetzungsplan.



Finden Sie einen Executive Sponsor, um Unterstützung und bereichsübergreifende Zusammenarbeit sicherzustellen.

Kontinuierliches Experimentieren

Um die Effektivität von Vertriebsaktivitäten zu steigern, sollten Unternehmen regelmäßig bestehende Prozesse hinterfragen. Hier einige erprobte Ansätze:



Analysieren Sie die Engagement-Raten Ihrer Outreach-Kampagnen und testen Sie neue Botschaften für Sequenzen mit unterdurchschnittlicher Performance.



Nutzen Sie Call-Recordings, E-Mail-Analysen und CRM-Daten, um Reibungspunkte im Verkaufsprozess zu identifizieren.



Führen Sie ein Content-Audit durch, um Muster zu erkennen: Welche Inhalte erzielen Erfolge, welche weniger? Nutzen Sie diese Erkenntnisse, um mehr wirkungsvolle Inhalte zu erstellen.



Testen Sie neue Engagement-Strategien für eine kleine Zielgruppe, z. B. Multi-Channel-Outreach oder hyper-personalisierte Follow-ups.



ERFOLGSBEISPIEL:

Seismic hat kürzlich die Initiative „Pipe Gen Tuesdays“ ins Leben gerufen (eine Idee von 6Sense), um Go-to-Market-Aktivitäten gezielt zu testen und datenbasiert zu optimieren. Ein Team aus acht Account Executives (AEs), vier Sales Development Representatives (SDRs), Inside Sales Leader und Field Marketing-Support arbeitete gemeinsam an einer experimentellen GTM-Strategie, um übliche Vorgehensweisen zu überdenken und erfolgversprechendere Strategien zu testen.

AEs und SDRs wurden auf eine klar definierte Liste von 82 priorisierten Accounts ausgerichtet. Anschließend folgte ein mehrstufiges Marketing-Warm-up mit einer dreiteiligen E-Mail-Kampagne, LinkedIn Posts, Display Werbung und persönlichen LiveSocial-Posts zur Umsatzplanung für 2025. Am Aktionstag nutzten die Vertriebsmitarbeitenden Echtzeit-Engagement-Daten, um gezielt und zum optimalen

Zeitpunkt mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten. Ein strukturierter Follow-up-Prozess nach dem Blitz-Outreach half, die ersten Interaktionen effektiv in Pipeline umzuwandeln. Eine spezielle Incentive-Struktur belohnte die AE/SDR-Teams, die die meisten Meetings mit den Zielaccounts generierten.

Die Ergebnisse: 22 Erstgespräche innerhalb einer Woche, 400.000 US-Dollar neue Pipeline in den ersten sieben Tagen sowie höhere Verbindungs- und Meeting-Raten. Die Erkenntnis: Umsatzwachstum entsteht nicht durch bloße Aktivität – sondern durch die richtigen Maßnahmen, zur richtigen Zeit, mit einer klaren strategischen Ausrichtung im Team.

Möchten Sie mehr erfahren? Melden Sie sich für unser [Webinar](#) zum Thema an.

Indem Sie sicherstellen, dass die Aktivitäten Ihres Teams gezielt und durchdacht sind, schaffen Sie die Basis für nachhaltiges Umsatzwachstum. Im nächsten Kapitel werfen wir einen Blick auf die Qualität dieser Maßnahmen und wie sie weiter optimiert werden können.



KAPITEL 2

Qualität messbar machen

Wenn Aktivitäten die Basis des Vertriebs Erfolgs sind, dann gibt die Qualität ihrer Umsetzung den Takt für nachhaltiges Wachstum vor. Eine erstklassige Ausführung sorgt dafür, dass jede Maßnahme den gewünschten Effekt erzielt und das volle Potenzial

ausschöpft. In diesem Kapitel betrachten wir, wie Qualität das Umsatzwachstum vorantreibt, welche Herausforderungen Unternehmen dabei begegnen, und welche Strategien helfen, die Performance gezielt zu steigern.



Die Herausforderung beim Thema Qualität

Qualität scheitert selten an fehlendem Engagement – oft sind strukturelle Probleme, ungeeignete Tools oder unklare Prozesse die Ursache. Wenn diese Elemente nicht harmonisieren, kann das die Gesamtleistung erheblich beeinträchtigen – ähnlich wie eine Band, deren Mitglieder nicht im Takt spielen. Betrachten Sie die folgenden typischen Stolpersteine und überlegen Sie, ob sie auch Ihr Team betreffen könnten.

UNSTRUKTURIERTE ODER INEFFEKTIVE INHALTE

Unübersichtliche Content-Bibliotheken führen zu inkonsistenter Kommunikation und mangelndem Vertrauen in Kundengesprächen. Vertriebsmitarbeitende verbringen im Durchschnitt 440 Stunden pro Jahr mit der Suche nach passenden Materialien¹ – Zeit, die effektiver genutzt werden könnte.

ÜBERMÄSSIGE KOMPLEXITÄT

Überladene Vertriebsprozesse, unklare Prioritäten und eine Flut an Tools können dazu führen, dass sich Vertriebsmitarbeitende verzetteln und nicht auf das Wesentliche konzentrieren.

UNZUREICHENDE VORBEREITUNG

Ohne ausreichend Zeit und Unterstützung für die Vorbereitung greifen Verkäufer oft auf generische Ansätze zurück, die bei potenziellen Kunden nicht ankommen. Fehlende Personalisierung untergräbt Vertrauen und Glaubwürdigkeit – immerhin erwarten 71 % der Käufer personalisierte Erlebnisse.²

WISSENSVERLUST

Vertriebsschulungen finden oft in kurzen, intensiven Einheiten statt, ohne regelmäßige Wiederholung. Das führt dazu, dass das Gelernte schnell verblasst und Vertriebsmitarbeitende für reale Verkaufssituationen schlecht vorbereitet sind. Studien zeigen, dass bis zu 75 % des Gelernten innerhalb weniger Tage vergessen wird,³ wenn es nicht gezielt gefestigt wird.

FEHLENDE FEEDBACK-SCHLEIFEN

Ohne regelmäßiges, konstruktives Feedback oder klare Einblicke in erfolgreiche und weniger erfolgreiche Ansätze fehlt Mitarbeitenden die Grundlage für eine stetige Verbesserung. Unternehmen mit strukturiertem Coaching steigern ihre Win-Rates um 32 % und erreichen ihre Quoten 27 % häufiger.⁴



Die Qualität der Umsetzung in Ihrem Unternehmen

Nutzen Sie die folgenden Fragen, um die Qualität der Aktivitäten in Ihrem Team zu analysieren:

Verfügen Ihre Vertriebsmitarbeitenden über alle Ressourcen, die sie für ihren Erfolg benötigen?

Wie schnell finden sie die benötigten Inhalte?

Wie effektiv ist der verwendete Content? Wird er regelmäßig bewertet?

Wie oft erhalten die Mitarbeitenden konkretes, umsetzbares Feedback oder Coaching?

☐ Wöchentlich ☐ Monatlich ☐ Vierteljährlich ☐ Halbjährlich ☐ Jährlich

Welche Schulungs- und Weiterbildungsprogramme bieten Sie an, um Wissen langfristig zu verankern?

Besteht im Team ein gemeinsames Verständnis für hohe Qualitätsstandards?

Die Beantwortung dieser Fragen hilft Ihnen, Lücken in der Umsetzung zu identifizieren und Prioritäten für Verbesserungen zu setzen.



Konkrete Maßnahmen

Qualitativ hochwertige Umsetzung erfordert mehr als nur harte Arbeit – sie verlangt eine klare Strategie und ein gezieltes Umdenken. Hier sind einige Ansätze, mit denen Unternehmen eine Kultur der Exzellenz fördern können:

Einführung einer starken Content-Governance-Strategie

Content-Governance ist ein strukturiertes Konzept zur Organisation, Verwaltung und Pflege von Inhalten, damit sie relevant, zugänglich und auf die Unternehmensziele abgestimmt bleiben.



Definieren Sie klare Rollen, Verantwortlichkeiten und Prozesse für die Erstellung, Überprüfung und Aktualisierung von Inhalten.



Stellen Sie sicher, dass kundennahe Teams jederzeit Zugriff auf die aktuellen Materialien haben.



Überprüfen und optimieren Sie Inhalte regelmäßig, sodass sie stets relevant und auf die Geschäftsziele abgestimmt sind.

Kontinuierliches Lernen fördern

Ersetzen Sie einmalige Schulungen durch fortlaufende Lernmöglichkeiten. Microlearning, Rollenspiele und Just-in-Time-Training stellen sicher, dass Wissen gefestigt und langfristig erhalten bleibt.



Überprüfen Sie, welche Schulungen Ihr Team aktuell durchführt. Wären einige davon besser als Just-in-Time-Learning-Formate geeignet?



Bewerten Sie Ihre bestehenden Trainingsformate: Sind sie wirksam? Falls nicht, testen Sie Microlearning, Rollenspiele oder Just-in-Time-Training.

Skills-Coaching

Wenn Sie wissen, dass Ihr Team die Qualität seiner Umsetzung verbessern muss, ist Skills-Coaching ein entscheidender Hebel.



Definieren Sie klar die erforderlichen Fähigkeiten für jede Go-to-Market-Rolle und berücksichtigen Sie dabei strategische Unternehmensziele.



Vergleichen Sie die vorhandenen Kompetenzen Ihres Teams mit dieser Matrix.



Entwickeln Sie strukturierte Schulungs- und Coaching-Pläne, die auf die jeweiligen Fähigkeiten und Erfahrungsstufen abgestimmt sind.

Feedback-Kultur fördern

Schaffen Sie eine offene Umgebung, in der Vertriebsmitarbeitende und Führungskräfte regelmäßig Feedback austauschen.



Nutzen Sie Erkenntnisse aus Kundeninteraktionen, um Strategien weiterzuentwickeln und die Umsetzung zu optimieren.



Stellen Sie sicher, dass Ihre Enablement-Tools die Überprüfung von Trainingseinheiten und die gezielte Abgabe von Feedback ermöglichen.



Definieren Sie klare Verantwortlichkeiten für die Beantwortung und Umsetzung des Feedbacks, um eine kontinuierliche Verbesserung sicherzustellen.

ERFOLGSBEISPIEL



Expedia arbeitete mit Seismic zusammen, um die Produktivität der Vertriebsmitarbeitenden zu steigern. Der Fokus lag auf der Einführung maßgeschneiderter Schulungspfade, der Konsolidierung von 6.000 Content-Assets und Zeitersparnis durch personalisierte, datenbasierte Präsentationen.

Das Ergebnis: Seismic steigerte die Content-Nutzung auf 88 %, automatisierte Prozesse, wodurch über 1.800 Stunden eingespart wurden, und skalierte die Unterstützung für mehr als 3.500 Vertriebsmitarbeitende.

[Ganze Story lesen](#)

Qualität feiern

Heben Sie Beispiele hervor, die zeigen, wie exzellente Umsetzung in Ihrem Team aussieht, sei es eine exzellente Präsentation, ein überzeugendes Angebot oder eine kreative Personalisierungsstrategie – diese Erfolgsmomente motivieren andere, ihre eigenen Standards anzuheben.



Erkennen Sie besonders gelungene Beispiele exzellenter Umsetzung an und stellen Sie sie im Team heraus.



Teilen Sie Best Practices in internen Fallstudien, Team-Meetings oder über spezielle Kommunikationskanäle wie Slack.

Eine erstklassige Umsetzung bedeutet mehr als nur Fehler zu vermeiden – sie sorgt dafür, dass jeder Kundenkontakt auf höchstem Niveau stattfindet. Wenn Exzellenz zur Norm wird, verschafft sich Ihr Team einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.

Im nächsten Kapitel geht es um einen weiteren entscheidenden Erfolgsfaktor: Zeitmanagement. Erfahren Sie, wie Ihr Team nicht nur qualitativ hochwertige, sondern auch zeiteffiziente Aktivitäten durchführt.



Zeit effizient nutzen

Zeit ist eine der wertvollsten Ressourcen Ihres Teams – und wie sie genutzt wird, beeinflusst maßgeblich das Tempo Ihres Umsatzwachstums. Ineffiziente Zeitnutzung mindert nicht nur die Produktivität, sondern stört auch den Arbeitsfluss, hemmt kreative Prozesse und erschwert es, Chancen optimal zu nutzen.

In diesem Kapitel erfahren Sie, wie eine strategische Zeitplanung in Kombination mit effektiven Prozessen, innovativen Tools und gezieltem Fokus Ihrem Team hilft, mehr von dem zu tun, was wirklich zählt.

Die Auswirkungen ineffizient genutzter Zeit

Trotz großer Anstrengungen stehen Teams häufig vor Hindernissen, die wertvolle Zeit und Energie rauben:

CONTENT-ÜBERFLUTUNG

Teams kämpfen oft mit unüberschaubaren Mengen an Inhalten – viele davon sind veraltet oder irrelevant. Laut dem [Seismic Report: Der Nutzen von Enablement](#) verlieren Vertriebsmitarbeitende ohne Enablement-Technologie im Schnitt 10 Stunden pro Woche mit der Suche nach den richtigen Materialien oder der Erstellung eigener Inhalte. Das führt zu Inkonsistenzen, ineffizienten Abläufen und Compliance-Risiken – insbesondere in stark regulierten Branchen.

TOOL-ÜBERLASTUNG

Die Vielzahl an Plattformen kann dazu führen, dass Vertriebsmitarbeitende sich von Technologie eher ausgebremst als unterstützt fühlen. Der ständige Wechsel zwischen nicht integrierten Systemen kostet Zeit und Fokus. Laut Studien bleiben etwa die Hälfte der eingesetzten Technologien ungenutzt⁵, was die Rendite Ihrer Investitionen (ROI) erheblich senken kann.

INEFFIZIENTE ZUSAMMENARBEIT

Mangelnde Abstimmung und unstrukturierte Kommunikation – insbesondere bei der Meeting-Vorbereitung – führen zu doppelter Arbeit, verpassten Chancen und verzögerten Entscheidungen. Laut dem [Seismic Generation Enablement Report](#) glauben 58 % der Befragten, dass eine unternehmensweite Nutzung von Enablement-Technologien den Umsatz steigern würde, während 65 % von einer höheren betrieblichen Effizienz ausgehen.

**UNZUREICHENDE NUTZUNG
VON DATEN**

Viele Teams schöpfen das Potenzial vorhandener Daten nicht aus – sei es, weil sie sie nicht konsequent nutzen oder nicht regelmäßig auswerten. Dadurch investieren sie weiterhin Zeit in Aktivitäten, die wenig bis keinen messbaren Mehrwert liefern. Diese Herausforderung begegnet uns häufig in Gesprächen mit Unternehmen, die nach einer Enablement-Plattform suchen. Wie Sam von [Aerogen](#) es treffend formulierte, brauchten sie „eine vollständig integrierte Plattform und datengestützte Erkenntnisse“, um fundierte Entscheidungen zu treffen.

Wie wird Zeit in Ihrem Team genutzt?

Nutzen Sie die folgenden Fragen, um Optimierungspotenziale im Zeitmanagement zu identifizieren:

Womit verbringen Ihre erfolgreichsten Vertriebsmitarbeitenden ihre Zeit?

Welche Aufgaben oder Prozesse nehmen den größten Zeitaufwand in Ihrem Team ein?

Gibt es ineffiziente Abläufe, die durch bessere Tools oder optimierte Workflows verbessert werden könnten?

Welche zeitsparenden Strategien funktionieren bereits gut? Werden sie teamweit übernommen?

Wie häufig analysieren Sie Daten, um zu verstehen, welche Aktivitäten die besten Ergebnisse liefern?

Gibt es wertvolle Insights, die bisher nicht genutzt wurden, um Zeit gezielter zu investieren?

Werden KI-gestützte Tools in Ihrem Unternehmen bereits umfassend genutzt?



Konkrete Maßnahmen

Zeitmanagement bedeutet nicht nur, schneller zu arbeiten – sondern klüger. Moderne Vertriebs- und Enablement-Teams setzen zunehmend auf KI und fortschrittliche Tools, um Workflows zu optimieren und die Effizienz zu steigern.

Im Jahr 2024 führte Seismic eine [Studie](#) durch, um zu analysieren, wie Go-to-Market- und Enablement-Verantwortliche den Einfluss von KI bewerten. Dabei gaben beeindruckende 92 % an, dass Fortschritte in der KI ihre Entscheidung beeinflussen, 2025 verstärkt in Enablement-Technologie zu investieren. Gilt das auch für Ihr Unternehmen? Nutzen Sie diese Checkliste als Leitfaden bei der Auswahl KI-gestützter Tools.

Coaching und Feedback automatisieren

Konsequentes Coaching und Üben ist für das Erlernen von Vertriebsfähigkeiten unerlässlich, kann jedoch auch ineffizient sein, wenn es falsch umgesetzt wird. KI-Tools für Coaching und Feedback unterstützen Manager dabei, sich auf strategisches Coaching zu konzentrieren anstatt die Details jeder Interaktion zu analysieren. Gleichzeitig erhalten Vertriebsmitarbeitende alles, was sie für ihren Erfolg benötigen.



Nutzen Sie KI-Tools zur Analyse aufgezeichneter Gespräche, E-Mails, Präsentationen und Übungspitches, um schnell wichtige Erkenntnisse zu gewinnen.



Implementieren Sie KI-gestützte Rollenspiel-Tools, um Pitches und den Umgang mit Einwänden gezielt zu verbessern.

63 %

der Befragten, die bereits KI nutzen, setzen sie ein, um Schulungen und Coaching-Prozesse effizienter zu gestalten.⁶

Relevante Inhalte schneller finden

Vertriebsteams verlieren oft wertvolle Zeit mit der Suche nach den richtigen Materialien. KI-gestützte Such- und Tagging-Lösungen erleichtern es ihnen, relevante Inhalte sofort zu finden – ohne dass Marketing- oder Enablement-Teams zusätzlichen Aufwand betreiben müssen.



Setzen Sie KI ein, um automatische Tags für Inhalte zu generieren und die Auffindbarkeit zu verbessern.



Nutzen Sie KI zur Erstellung von Metadaten und Beschreibungen, um den Prozess zu beschleunigen.

52 % der befragten Unternehmen, die bereits KI nutzen, setzen sie gezielt ein, um die Auffindbarkeit und Verwaltung von Content zu verbessern.⁷

ERFOLGSBEISPIEL

alteryx

Alteryx suchte nach einer besseren Möglichkeit, sein Vertriebsteam mit den richtigen Inhalten und Schulungen auszustatten und gleichzeitig Silos zu reduzieren sowie Einarbeitungszeiten zu verkürzen. Das Unternehmen entschied sich für eine KI-gestützte Lösung, um das Content-Management zu vereinfachen und Enablement-Prozesse zu beschleunigen.

Mit dem KI-gestützten Aura Copilot von Seismic konnte Alteryx Content-Veröffentlichungen um 38 % beschleunigen und Vertriebsmitarbeitende

können jetzt mithilfe KI-gesteuerter Suche schnell die benötigten Informationen finden. Innerhalb kürzester Zeit nutzten die Teams das Tool über 1.200 Mal, um sich auf Kundengespräche vorzubereiten, Mitbewerberanalysen durchzuführen und ihre Ansprache zu optimieren.

Die Ergebnisse sprechen für sich: Höhere Win-Rates, schnellere Einarbeitung und ein produktiveres Vertriebsteam.

[Ganze Story lesen](#)

Content-Personalisierung skalieren

Individuell zugeschnittene Inhalte sind entscheidend für eine erfolgreiche Kundenansprache – doch die manuelle Anpassung ist zeitaufwendig. KI-gestützte Tools erleichtern den Prozess, sodass Vertriebsteams personalisierte Materialien effizient erstellen können und dabei die Markenvorgaben einhalten.

- ☐ Identifizieren Sie die am häufigsten verwendeten Inhalte und erstellen Sie standardisierte Vorlagen für eine schnellere Personalisierung.
- ☐ Implementieren Sie KI-gestützte Personalisierungstools, um Inhalte je nach Branche, Persona und weiteren Faktoren anzupassen – ohne zusätzlichen Zeitaufwand.
- ☐ Schulen Sie Ihre Teams in Best Practices zur Individualisierung von Inhalten unter Einhaltung von Marken- und Compliance-Richtlinien. Einige KI-gestützte Plattformen, wie Seismic, gewährleisten, dass Compliance-Vorgaben bei personalisierten Inhalten automatisch berücksichtigt werden.

62 %

der Unternehmen, die bereits KI einsetzen, nutzen sie für die Content-Erstellung und -Bearbeitung.⁸

Erkenntnisse aus Daten mit KI schneller nutzen

Wenn ein Verständnis darüber besteht, was funktioniert, können Vertriebs- und Enablement-Strategien gezielt optimiert werden.

- ☐ Analysieren Sie Verkaufsinteraktionen mit KI, um Muster bei erfolgreichem Content und im Vertriebsverhalten zu erkennen.

- ☐ Setzen Sie KI-gestützte Tools ein, um den Einfluss von Enablement-Maßnahmen auf die Vertriebsleistung und das Umsatzwachstum zu messen.

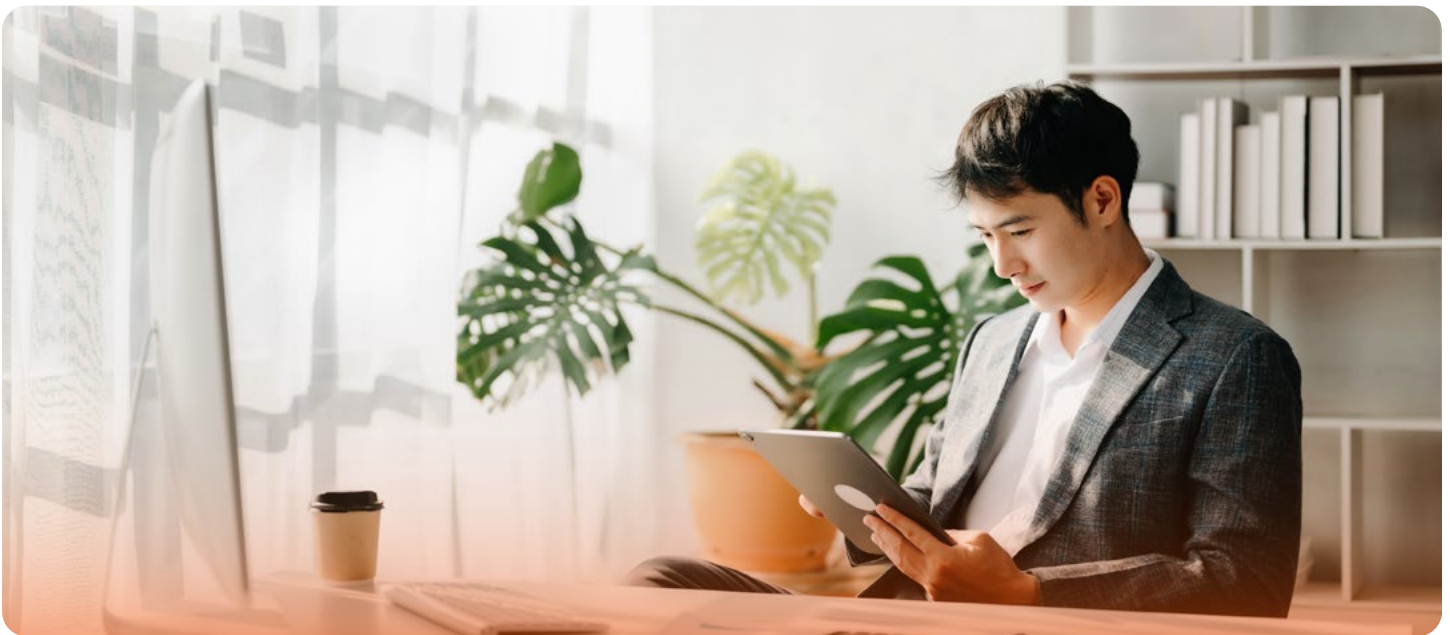
Im nächsten Kapitel geht es um einen weiteren entscheidenden Faktor: Wie sich Ablenkungen minimieren lassen, um Ihr Team noch effizienter zu machen und ungenutztes Potenzial freizusetzen.

KAPITEL 4

Ablenkungen reduzieren

Ablenkungen sind stille Produktivitätskiller, die den Fokus stören und Ihrem Team Energie rauben. Oft wird Multitasking als Ursache genannt, doch die wahren Gründe liegen oft tiefer in der Organisation. Sie entstehen durch strukturelle Schwächen, unklare Prioritäten oder ineffiziente Prozesse.

Wenn die Abstimmung nicht funktioniert, wird eine effektive Umsetzung nahezu unmöglich. In diesem Kapitel analysieren wir verschiedene Ursachen für Ablenkungen und zeigen Strategien auf, um Fokus und Produktivität in Ihrem Team wiederherzustellen.



Die wahren Ursachen für Ablenkungen

Wenn es Ihrem Team schwerfällt, konzentriert zu arbeiten, liegt es oft nicht an mangelndem Einsatz – sondern an strukturellen Störungen innerhalb der Organisation. Diese häufigen Störfaktoren könnten Ihr Team aus dem Rhythmus bringen:

STÄNDIG WECHSELNDE PRIORITÄTEN

Regelmäßige Änderungen von Zielen und OKRs können Verwirrung stiften und Teams daran hindern, sich auf die wirklich wichtigen Aufgaben zu konzentrieren. Wenn Prioritäten nicht klar kommuniziert werden oder sich zu oft ändern, verbringen Vertriebsmitarbeitende mehr Zeit mit Abstimmungen als mit der eigentlichen Umsetzung.

ZU VIELE INTERNE MEETINGS

Überfüllte Kalender lassen kaum Raum für kundenorientierte Aktivitäten. Unnötige oder schlecht strukturierte Meetings unterbrechen den Arbeitsfluss und lenken von wertschöpfenden Aufgaben ab. Eine Studie unseres Partners Microsoft zeigt, dass sich die Zeit, die Mitarbeitende in Meetings verbringen, seit der Pandemie verdreifacht hat⁹ – eine Erfahrung, die Sie vermutlich selbst gemacht haben.

**UNKLARE
ANREIZSTRUKTUREN**

Wenn Vergütungsmodelle nicht mit den gewünschten Verhaltensweisen übereinstimmen, investieren Vertriebsmitarbeitende möglicherweise zu viel Zeit in die falschen Aktivitäten oder verlieren die Motivation. Fehlgeleitete Anreize können Verwirrung stiften und zu ineffizientem Ressourceneinsatz führen.

**MANGELNDE
BEREICHSÜBERGREIFENDE
ZUSAMMENARBEIT**

Unstimmigkeiten oder fehlende Abstimmung zwischen Vertrieb, Marketing und Enablement führen zu doppeltem Arbeitsaufwand und verpassten Chancen.

INEFFIZIENTE PROZESSE

Veraltete Abläufe, redundante Freigabeprozesse oder unklare Workflows erzeugen unnötige Reibungspunkte und zwingen Vertriebsteams dazu, sich mehr mit internen Hürden als mit Kunden zu beschäftigen.

**NICHT INTEGRIERTE
TECHNOLOGIE**

Zu viele Tools oder mangelnde Integration zwischen Systemen können den Arbeitsaufwand erhöhen, anstatt ihn zu reduzieren. Vertriebsmitarbeitende verlieren wertvolle Zeit mit dem Wechsel zwischen Plattformen oder der manuellen Zusammenführung von Informationen aus verschiedenen Quellen.

Welche Ablenkungen gibt es in Ihrem Team

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um zu reflektieren, wie Ablenkungen Ihr Team beeinflussen. Diese Fragen helfen Ihnen, Verbesserungspotenziale zu identifizieren:

Sind die Ziele und Prioritäten Ihres Teams klar definiert und konsistent?

Wie häufig werden Änderungen kommuniziert? Beeinflussen sie den Fokus Ihres Teams?

Wie viel Zeit verbringt Ihr Team jede Woche in Meetings?

Tragen diese Meetings wertschöpfend bei oder könnten sie reduziert oder umstrukturiert werden?

Welche Aktivitäten fördert Ihr Vergütungsmodell? Stehen sie im Einklang mit den Unternehmenszielen?

Welche Prozesse verursachen die größte Reibung und bremsen Ihr Team aus?

Unterstützen oder behindern Ihre Tools die Produktivität Ihres Teams?

☐ Ja

☐ Nein

Konkrete Maßnahmen

Ablenkungen zu, erfordert mehr als nur gute Absichten – es braucht eine durchdachte, gezielte Strategie. Indem Sie systemische Störungen beseitigen, kann Ihr Team den Fokus wieder auf das Wesentliche legen und seine Energie in wertschöpfende Aktivitäten investieren. Optimieren Sie Workflows, führen Sie Tools zusammen, reduzieren Sie unnötige Meetings und stellen Sie sicher, dass Unternehmensziele und

Anreizsysteme klar aufeinander abgestimmt sind. Eine Unternehmenskultur, die den Fokus priorisiert und Ablenkungen minimiert, hilft Ihrem Team, produktiver zu arbeiten und sein volles Potenzial auszuschöpfen.

Hier sind einige gezielte Maßnahmen zur Steigerung der Konzentration und Effizienz in Ihrem Team:

Prioritäten klar definieren und vereinfachen

Wenn Vertriebsmitarbeitende sich auf die richtigen Ziele konzentrieren, vermeiden sie ineffektive Arbeit und handeln im Einklang mit den Unternehmenszielen.



Setzen Sie klare OKRs und kommunizieren Sie diese regelmäßig, um eine einheitliche Ausrichtung zu gewährleisten. Begrenzen Sie Änderungen auf quartalsweise oder halbjährliche Intervalle, um Verwirrung zu vermeiden.



Falls Prioritäten geändert werden müssen, setzen Sie eine strategische Change-Management-Methodik ein.



Bewerten Sie potenzielle Hürden für die Umsetzung und entwickeln Sie eine langfristige Strategie, um den Wandel nachhaltig zu gestalten. (Unser [Strategic Enablement Services Team](#) setzt dabei häufig auf das ADKAR-Modell für Change Management.)



Binden Sie Führungskräfte und Enablement-Teams aktiv ein, um die Akzeptanz zu fördern und Widerstände zu minimieren.

Meetings effizienter gestalten

Durch die Reduzierung unnötiger Meetings bleibt mehr Zeit für wertschöpfende Kundeninteraktionen.



Überprüfen Sie regelmäßig wiederkehrende Meetings und analysieren Sie, welche reduziert oder umstrukturiert werden können.



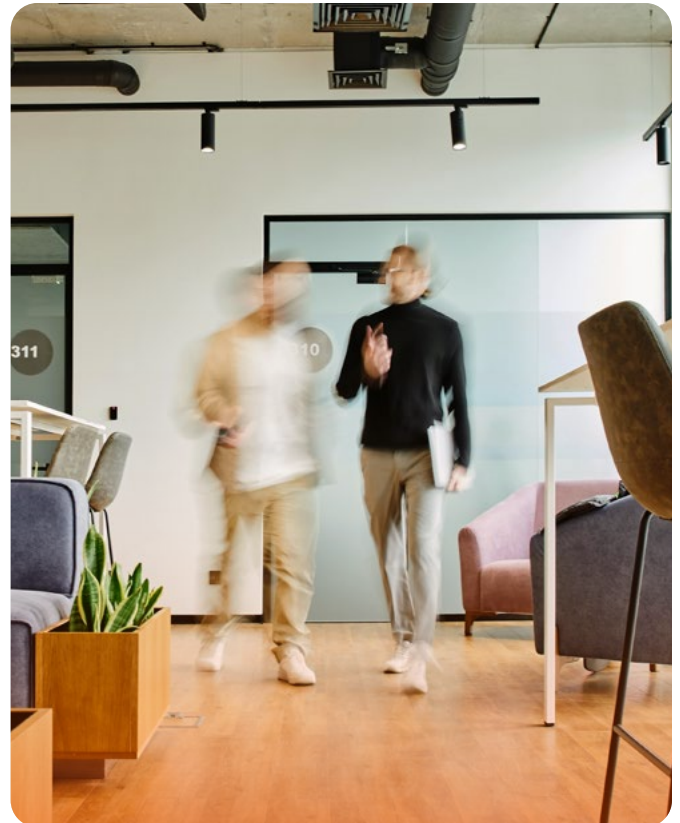
Optimieren Sie die Vorbereitung externer Meetings, um deren Effizienz zu steigern.



Nutzen Sie Kollaborationstools, um Workflows zu optimieren und unnötige Besprechungen zu vermeiden.



Führen Sie “meeting-freie” Vertriebszeiten ein, um ungestörtes Arbeiten zu ermöglichen.



ERFOLGSBEISPIEL

Aerogen®

Aerogen wollte mit Seismic for Meetings die Zusammenarbeit und Vorbereitung auf Meetings verbessern. Das Unternehmen nutzte das Tool, um typische Entscheidungswege von Interessenten im Kaufprozess zu identifizieren – und gezielt zu verbessern.

Durch besseres Enablement konnte die Produktivität um 48 %, die Effizienz um 62 % und die Effektivität um 40 % gesteigert werden.

[Ganze Story lesen](#)

Vergütungsmodelle an Unternehmenszielen ausrichten

Die richtigen Anreize sorgen dafür, dass Vertriebsmitarbeitende sich auf umsatzrelevante Aktivitäten konzentrieren.



Entwickeln Sie Vergütungspläne, die gezielt die gewünschten Verhaltensweisen fördern.



Überprüfen Sie regelmäßig die Anreizstrukturen, um sicherzustellen, dass sie die richtigen Aktivitäten fördern.



Nutzen Sie Leistungsdaten und KI-gestützte Insights, um Vergütungsmodelle zu optimieren und ihren Einfluss auf das Umsatzwachstum zu messen.

Im nächsten Kapitel kombinieren wir alle Elemente der Formel – Aktivitäten, Qualität, Zeit und weniger Ablenkungen – um nachhaltiges Umsatzwachstum zu fördern.



KAPITEL 5

Vom Konzept zur Umsetzung

Umsatzwachstum ist kein Zufall – es ist das Ergebnis gezielter, strategischer Maßnahmen. Indem Ihr Team die Prinzipien dieser Formel anwendet – Aktivitäten, Qualität, Zeit und Ablenkungen – kann es sein volles Potenzial ausschöpfen. In diesem abschließenden Kapitel fassen wir alle Elemente zusammen und bieten eine Roadmap für nachhaltigen Erfolg.

Die Formel noch einmal im Überblick

Lassen Sie uns die Formel, die dieses Workbook geleitet hat, erneut betrachten:

$$\text{Umsatzwachstum} = ((\text{Aktivitäten} \times \text{Qualität}) / \text{Zeit}) - \text{Ablenkungen}$$

Jede dieser Komponenten spielt eine entscheidende Rolle:

AKTIVITÄTEN

Konsequente, strategische Maßnahmen, die Kundeninteraktionen fördern und Deals voranbringen.

QUALITÄT

Die Sorgfalt und Präzision in der Umsetzung, die sicherstellt, dass jede Maßnahme effektiv ist und den Kundenbedürfnissen entspricht.

ZEIT

Die Effizienz, mit der Ihr Team arbeitet, um maximale Ergebnisse ohne unnötige Verzögerungen zu erzielen.

ABLENKUNGEN

Systemische Ineffizienzen und Unterbrechungen, die Fokus und Energie mindern und minimiert werden müssen.

Wenn diese Elemente im Einklang sind, ist Ihr Unternehmen optimal aufgestellt, um herausragende Ergebnisse zu erzielen.

Abschließende Gedanken

Bevor Sie dieses Workbook abschließen, nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um über Ihre Fortschritte nachzudenken:

Was haben Sie über Ihr Team und sein Potenzial gelernt?

Welche Aspekte der Formel spiegeln Ihre aktuellen Herausforderungen am stärksten wider?

Wie setzen Sie die gewonnenen Erkenntnisse in den kommenden Wochen und Monaten um?

Dieses Workbook ist erst der Anfang. Wahre Transformation geschieht, wenn Wissen in die Praxis umgesetzt wird. Wenn Sie die Formel konsequent anwenden und kontinuierlich an Verbesserungen arbeiten, schaffen Sie eine solide Basis für nachhaltiges Umsatzwachstum und langfristigen Erfolg.

Ihre Roadmap für nachhaltiges Umsatzwachstum

Nachdem Sie nun Herausforderungen und Lücken in Ihrem Ansatz zur Umsatzsteigerung identifiziert haben, wird es Zeit, die Formel in die Praxis umzusetzen. So gehen Sie vor:



ANALYSIEREN SIE IHREN AKTUELLEN STATUS

Bewerten Sie die aktuellen Aktivitäten, die Qualität der Umsetzung, das Zeitmanagement und die bestehenden Ablenkungen in Ihrem Team. Die Reflexionsfragen aus den einzelnen Kapiteln haben Ihnen vermutlich bereits Stärken und Verbesserungspotenziale aufgezeigt.



SETZEN SIE KLARE PRIORITÄTEN

Richten Sie die Ziele Ihres Teams an den Unternehmenszielen aus. Konzentrieren Sie sich auf Maßnahmen mit messbarem Einfluss.



BEFÄHIGEN SIE IHR TEAM

Stellen Sie die richtigen Tools, Schulungen und Ressourcen bereit, um den Erfolg langfristig zu sichern. Dafür benötigen Sie wahrscheinlich Unterstützung aus der Führungsebene, um eine Kultur des kontinuierlichen Lernens zu etablieren.



NUTZEN SIE TECHNOLOGIE GEZIELT

Setzen Sie KI und Analysen ein, um tiefere Einblicke zu gewinnen, repetitive Aufgaben zu automatisieren und Kundeninteraktionen gezielt zu personalisieren. Investieren Sie in Plattformen, die Workflows optimieren und Transparenz über Abteilungen hinweg schaffen.



ÜBERPRÜFEN UND OPTIMIEREN SIE IHRE STRATEGIE

Kommen Sie regelmäßig auf die Bestandteile der Formel zurück, um sicherzustellen, dass sie weiterhin mit Ihren Unternehmenszielen übereinstimmt. Seien Sie offen für Experimente und Innovationen, um Ihren Ansatz kontinuierlich zu verbessern.

Machen Sie den nächsten Schritt

Sie wollen Ihre Strategie für nachhaltiges Umsatzwachstum gezielt weiterentwickeln? Die Seismic Enablement Cloud stattet kundennahe Teams mit den nötigen Fähigkeiten, Inhalten, Tools und Insights aus, um Kundenbeziehungen zu vertiefen und das Wachstum zu fördern.



Gewinnen Sie ein klares Verständnis für die spezifischen Herausforderungen und Chancen Ihres Teams.



Erleben Sie direkt, wie die leistungsstarke Seismic Enablement Plattform Ihre Lücken schließen kann.



Finden Sie heraus, wie Sie die Formel für Umsatzwachstum mit unseren bewährten Tools und Insights erfolgreich umsetzen.

Nachhaltiges Wachstum beginnt mit den richtigen Entscheidungen – [Vereinbaren Sie jetzt Ihren Demo-Termin](#) und erleben Sie Seismic in Aktion.



Über Seismic

Seismic ist der weltweit führende Anbieter im Bereich Enablement, der Unternehmen dabei unterstützt, Kunden zu begeistern, Teams zu befähigen und das Umsatzwachstum zu beschleunigen. Die Seismic Enablement Cloud™ ist die leistungsfähigste ganzheitliche Enablement-Plattform, die kundenseitige Teams mit den richtigen Kompetenzen, Content, Tools und Insights ausstattet, um zu wachsen und zu gewinnen. Mehr als 2.000 Organisationen auf der ganzen Welt, von den größten Unternehmen bis hin zu Start-ups und kleinen Unternehmen, vertrauen Seismic bei der Erfüllung ihrer Enablement-Anforderungen. Seismic hat seinen Hauptsitz in San Diego und verfügt über Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Australien.

Besuchen Sie **Seismic.com/de** um mehr zu erfahren und folgen Sie uns auf LinkedIn, X (vorher Twitter) und Instagram.

WEBSITE BESUCHEN →

