

Pipeline-Builder

Die Basis steht — jetzt geht es um Optimierung und Skalierung.

UNSERE EMPFEHLUNG **SPARRING**

Was dieses Ergebnis bedeutet

Ihr Account-Based Marketing läuft: Zielaccounts sind definiert, Kampagnen sind live, das Team setzt um. Was jetzt bremst, liegt selten an der Umsetzung, sondern an fehlenden Vergleichspunkten. Welche Signale zählen wirklich? Welche Accounts verdienen mehr Aufmerksamkeit? Wo passt das Playbook nicht ganz zum Markt? Ohne Außensicht bleiben genau diese Potenziale liegen, obwohl alle viel arbeiten.

Die drei nächsten Schritte

- 1 Die Pipeline nach Bewegung prüfen, nicht nach Aktivität.**
Welche Accounts haben sich in den letzten 90 Tagen tatsächlich bewegt, und woran lag es? Neue Kontakte im Buying Committee sagen mehr als Reichweite oder Klicks.
- 2 Das Buying Committee breiter erreichen.**
Prüfen Sie für Ihre wichtigsten Accounts, welche Rollen noch keinen Kontakt mit Ihnen hatten. Häufig sind es Einkauf, IT oder Controlling.
- 3 Entscheidungshilfen statt Präsentationen.**
Ein Business Case, eine Entscheidungsmatrix oder eine ROI-Argumentation, die Ihr Ansprechpartner intern weitergeben kann, bringt einen Deal weiter als die nächste Produktfolie.

Worauf es an diesem Punkt ankommt

- **Aktivität wird mit Wirkung verwechselt.**

Impressionen, Likes und Öffnungsraten fühlen sich nach Fortschritt an, sagen aber wenig darüber, ob ein Account näher an eine Entscheidung rückt.

- **Zu frühes Urteil.**

B2B-Programme zeigen ihre Wirkung oft erst nach mehreren Monaten. Wer nach wenigen Wochen umsteuert, bricht ab, kurz bevor es greift.

- **Zu früh verkaufen.**

Ein Angebot im ersten Kontakt beendet viele Gespräche, bevor Vertrauen entstehen konnte.

Warum SPARRING

Senior-Expertise auf Abruf: Pipeline-Reviews, Kampagnen-Analysen, Entscheidungshilfen für Ihr Buying Committee und Erfahrungen aus anderen Branchen. Wir helfen bei der Einordnung, Ihr Team bleibt bei der Umsetzung.

Mehr über SPARRING digitaladvisory.at/de/modelle/sparring

30 Minuten Klartext. Kein Sales-Pitch.

Sie bekommen erste konkrete Empfehlungen für Ihre Situation, auch ohne Zusammenarbeit.

Gespräch buchen digitaladvisory.at/de/kontakt · connect@digitaladvisory.at

Diese Übersicht fasst das Ergebnis des Pipeline-Readiness-Checks auf digitaladvisory.at zusammen. Den Check selbst finden Sie unter digitaladvisory.at/de/pipeline-check.