

ANGEBOT

Sales Analyse – Vertriebsprozess-Assessment

In vier Wochen wissen Sie, wo Ihr Vertriebsprozess Deals verliert – und was konkret zu tun ist.

Vom ersten HubSpot-Partner Österreichs. Seit 13 Jahren.

Ausgangslage und Ziele

Was Sie erreichen wollen — und wie wir es einordnen.

Ihre Ziele

- Klarheit, an welchen Stellen im Vertriebsprozess Kontakte und Deals verloren gehen
- Sofort umsetzbare Quick Wins aus der Analyse echter Deals
- Ein mit dem Team abgestimmter Soll-Prozess vom Lead bis zum Abschluss
- Eine belastbare Entscheidungsgrundlage für den weiteren Ausbau des Vertriebssystems

Unsere Einordnung

Die meisten B2B-Unternehmen verlieren Deals nicht am Anfang und nicht am Ende, sondern im **Mittelteil**: Kontakte kommen herein und verpuffen, weil niemand systematisch nachfasst. Die Sales-Analyse macht sichtbar, wo genau das passiert – direkt in Ihren Daten, nicht in Folien-Theorie. Am Ende liegt ein dokumentierter Plan auf dem Tisch, mit dem Sie entscheiden: selbst umsetzen oder mit uns.

Arbeitspakete (1/2)

Was wir konkret liefern.



Paket 1: Deal- und Workflow-Analyse

- 10 gewonnene und 10 verlorene Deals direkt in Ihrem CRM: Absprungpunkte, Datennutzung, Timing
- Analyse der Lead-Gen- und Vertriebs-Workflows
- Reporting-Lücke der Geschäftsführung, Rollen und Verantwortung
- Ergebnis: sofort umsetzbare Quick Wins



Paket 2: Team-Interviews

- Je 45–60 Minuten mit Vertrieb, Marketing und internem CRM-Betreuer
- Wo es im Alltag hakt: Übergaben, Datenqualität, Doppelarbeit
- Abgleich Selbstbild vs. Zahlen aus der Deal-Analyse

Arbeitspakete (2/2)



Paket 3: Lead Autopsy

- Alle Bestandskontakte nach Quelle, Status und Interaktionshistorie
- ICP-Qualifizierung: welche Kontakte wirklich passen
- Schlafende Potenziale, die heute niemand bearbeitet



Paket 4: Workshop und Lead-Management-Plan

- Halbtags-Workshop mit Ihrem Team: Befunde und Soll-Prozess abgleichen
- Neuer Lead-Management-Plan als dokumentiertes Flow-Chart: vom eingehenden Lead bis zum Abschluss
- Trigger-Events, Scoring-Schwellwerte, Handover-Kriterien
- Die operative Blaupause für die Umsetzung

Zusammenarbeit und Vereinbarung

Do it with you: Wir bauen das System mit Ihrem Team — nicht an ihm vorbei.

Honorar	3.600 € netto, einmalig
Laufzeit	1 Monat
Start	nach Beauftragung
Kündigung	entfällt — Fixpreis-Paket mit Geld-zurück-Garantie
Ihr Einsatz	ca. 8–10 Stunden Ihres Teams (Interviews und Workshop)
Steuerung	Kickoff, Interviews, Abschluss-Workshop mit Ergebnispräsentation

So arbeiten wir

Geld-zurück-Garantie: Zeigt die Analyse keine konkreten Hebel, erstatten wir das Honorar vollständig — schwarz auf weiß im Vertrag.

Bei Beauftragung des kompletten Vertriebssystems wird das Assessment voll angerechnet.

Warum takeoff

Wir nutzen das System selbst: organisch, ohne Werbebudget, ohne Cold Calls.

Marketing

588

Neue Inbound-Kontakte

SDR

253

Qualifizierte Leads · ICP passt

Sales

24

Closed-Won Deals · Neugeschäft

Beweis statt Versprechen:

Erste HubSpot-Partneragentur Österreichs, seit 2013, über 250 B2B-Projekte.

Der nächste Schritt und Termine

- Angebot freigeben – digitale Signatur
- Kickoff-Termin festlegen, CRM-Zugang für die Analyse einrichten
- Interviews und Workshop terminieren

Martin Bredl

Gründer takeoff

martin.bredl@takeoffpr.com

+43 664 88515580