

bbi-Digital-Baustein 6



Digitalisierte Prozesse:

Mehr vertrieblicher Erfolg durch digitalisierte Prozesse – wie diese Ihren Vertriebserfolg beflügeln können

Haben Sie schon einmal Ihre Vertriebsprozesse auf konkretes Digitalisierungspotenzial analysiert? Im ersten Moment fehlt einem oft die Fantasie, was man denn digitalisieren könnte, außer der bisher schon üblichen Datenerfassung für Angebote und Abschlüsse. Viel mehr Ideen entstehen, wenn man Prozesse generell einmal vom Anfang bis Ende beschreibt – das große Bild – und Vertriebsprozesse konsequent aus Kundensicht betrachtet. Plötzlich erschließen sich Digitalisierungspotenziale, die vorher nicht erkennbar waren. Wie das ganz pragmatisch funktionieren kann, erläutern wir Ihnen in diesem Digital-Baustein:

Inhalt:

1. Ein Blick über den Tellerrand
2. Welche Geschäftsbereiche bieten sich generell für digitalisierte Prozesse an?
3. Ganz analog: Wie nehmen Sie Ist- und Zielprozesse auf?
4. Welche Tools bieten sich für die Prozessdokumentation an?
5. Wie digitalisieren Sie den Prozess anschließend in der Praxis?

