



Erfolg für Startups mit B2B-Sales-as-a-Service

In Deutschland wird viel getan, um eine Startupszene zu etablieren. Deutsche Startups entwickeln, wie man in vielen Business Plan Wettbewerben sehen kann, gute Produkt- und Verfahrensinnovationen. Öffentliche und private Kapitalgeber stehen bereit, um zukunftssträchtige Geschäftsmodelle zu finanzieren. Es kommen jedoch nur wenige Prozent der guten Ideen in den Markt, was an den Vorstellungen der Gründer über Kunden, Markt und Umsätze liegt.

Potentielle Kapitalgeber werden durch Startupgründer nicht ausreichend von der Planung hinsichtlich Marktpotenzial, Vertriebsstrategie, Business Development und Markterschließung überzeugt. Den Gründern fehlen häufig die Erfahrungen und Qualifikationen, dieses einzuschätzen und glaubhaft die Umsetzung darzustellen, womit der prognostizierte Umsatz nicht überzeugt.

Wesentlich für den Erfolg eines Startups sind Reichweite, d.h. Wahrnehmung im Zielkundenkreis, und zeitnaher Umsatz durch zügige Markterschließung. Im Sinne eines entrepreneurial Designs, wie bei Prof. Faltin, FU Berlin beschrieben, sollten Gründer, Lösungen und Dienstleister in ihr Konzept integrieren, um sich auf ihre Kernkompetenzen in Produktentwicklung und -optimierung zu konzentrieren. Neben klassischen Dienstleistern (z.B. Buchhaltungservice) ist es heute auch möglich, den B2B-Sales an Dienstleister „as-a-Service“ outzusourcen.

Gerade in B2B-Märkten sind Vertriebsstrategie, Business Development, Leadgeneration, zügige Markterschließung, Kundenbetreuung (CRM) und Vertriebscontrolling erfolgsentscheidend. Dienstleister, wie z.B. die Crystal Clear Consulting GmbH, stellen ganzheitliche, skalierbare Lösungen für eine zügige Markteinführung und -durchdringung bereit. Damit haben Gründer heute die Möglichkeit, ihre Teamkompetenz zu erweitern und den Erfolg bei der Kapitalbeschaffung und der Markteinführung ihrer Produkte zu optimieren. Durch leistungsorientierte Honorierung werden so gemeinsam Werte geschaffen.

Wesentlicher Mehrwert im Outsourcing an B2B-Sales-as-a-Service (B2B-SaaS) ist die Zeitersparnis. Professionelle Markteinführung und -durchdringung erbringen zeitnahen Umsatz und einen guten Vorlauf, wodurch der Gesamterfolg des Startups realistischer wird, denn das knappe Kapital reicht weiter. Nach dem Erreichen kritischer Größen in Umsatz und Vorlauf wird der Vertrieb ohne Reibungsverluste in das Unternehmen integriert.

Pressekontakt:

Crystal Clear Consulting GmbH

Tel. 030/ 3464 989 40

eMail: presse@crystalclear-ccc.de