Warum aus Interesse keine Entscheidung wird

Schluss mit endlosen Abstimmungsschleifen, Stillstand & verlorenen Deals. Führe komplexe Buying Center zur Entscheidung.

Bis zu **52 % höhere Closing Rates**

1 Die harte **Realität im B2B-Sales**

» Lange Sales-Zyklen und verlorene Deals sind kein Ausnahmefall mehr

bis zu

10 Mon.

dauert es heute durchschnittlich, bis eine **Entscheidung** im Sales **getroffen wird** (Steigerung um bis zu 100% seit 2019)

Quelle: Forrester, 2024

60%

der Deals scheitern, weil **keine Entscheidung** getroffen wird

Quelle: The JOLT Effect, 2022

Sales hat **weniger Einfluss auf Entscheidungen** und die **Abschlussquoten sinken**

17%

der Zeit ist **Sales in den Entscheidungsprozess** involviert.

Quelle: Gartner

76%

der Sales Reps haben **2025 ihre Quote nicht erreicht.**

Quelle: Ebeta & Pavilion, 2025

2 Die **Ursache**

» **Zu viele Perspektiven. Keine gemeinsame Entscheidung.**

6-10

Stakeholder sind heute durchschnittlich an einer **Entscheidung beteiligt**

Quelle: Gartner

74%

der Buying Teams leiden unter **ungesunden Konflikten während des Kaufprozesses.**

Quelle: Gartner

- **Unterschiedliche Bewertungs-logiken** führen zu Reibung
- **Interne Abstimmung** erfolgt **unstrukturiert** und **ohne klare Führung**
- **es fehlt** eine **gemeinsame Entscheidungs-Story**

in **70%**

der Fälle hat der Champion **nicht die passenden Materialien** um **intern weiterzuverkaufen**

Quelle: Gartner

- **Argumentation** erfolgt nur aus **einer Perspektive**
- **Kein Enablement** für interne Überzeugungsarbeit

3 Der **Impact** von **Stakeholder-Alignment**

» **Wie klare Entscheidungsgrundlagen Deals beschleunigen**

- **Starke Argumentation** für jede Entscheiderrolle
- **Zentrale Bündelung** aller relevanten **KPIs** und **Insights**
- **Personalisierte Sales-Story** auf Knopfdruck
- **Gezielte Befähigung** des **Champions**, weitere Stakeholder einzubinden

25%

schnellere Entscheidungen

Quelle: Gartner

52%

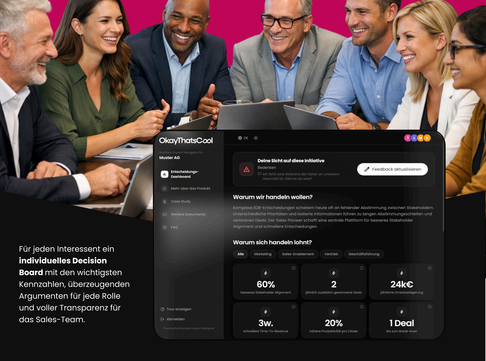
höhere Closing Rates

Quelle: Gartner

30%

mehr Umsatz

Quelle: Forrester



Für jeden Interessent ein **individuelles Decision Board** mit den wichtigsten Kennzahlen, überzeugenden Argumenten für jede Rolle und voller Transparenz für das Sales-Team.

Schaffe **Klarheit** im **Buying Center** und **beschleunige Deals** mit dem **Business Impact Navigator**.