Salesforce Sales Cloud High Velocity Sales

Ermöglichen Sie einen noch effizienteren Vertriebsprozess

# Sales Cloud High Velocity Sales: Vertrieb effizient umsetzen

**Mit der Sales Cloud High Velocity Sales liefert Salesforce ein Produkt, das durch die Verknüpfung von Datenbanken und die Verwendung der Einstein Analytics KI den Vertriebsprozess vereinfacht und zeitaufwendige Arbeitsschritte von Vertriebsmitarbeitern eliminiert. Vertriebsprozesse und Leadinformationen werden an einem zentralen Ort angezeigt und Aktivitäten zur Leadgewinnung und –konvertierung schnell umsetzbar. Was High Velocity Sales ist und wie genau es Sie im Vertrieb unterstützen kann, erfahren Sie in diesem Artikel.**

Inhalt

[Sales Cloud High Velocity Sales: Vertrieb effizient umsetzen 1](#_Toc1364012488)

[Was ist Sales Cloud High Velocity Sales? 1](#_Toc399957023)

[Welche Funktionen hat Sales Cloud High Velocity Sales? 2](#_Toc44347525)

[Lightning Sales Console 2](#_Toc469571166)

[Vertriebsrhythmen 2](#_Toc734553607)

[Arbeitswarteschlange 3](#_Toc2119171784)

[Einstein-Leadbewertung 3](#_Toc884124982)

[E-Mail-Integration 3](#_Toc112402725)

[Sales Dialer 3](#_Toc240676788)

[Entstehungsgeschichte von High Velocity Sales 4](#_Toc1976250972)

[Neue Funktionen seit Winter 2021 4](#_Toc1079607697)

[Bessere Ordnung in der Arbeitswarteschlange 4](#_Toc1834164955)

[Einzelne Arbeitsschritte an andere Vertriebsmitarbeiter abtreten, aber den Lead behalten 4](#_Toc608906839)

[Kontrollieren, wer die Vertriebsrhythmen bearbeiten und sehen kann 5](#_Toc1390281316)

[Pausieren von Vertriebsrhythmus-Zielen 5](#_Toc184185754)

[Sehen, wie viele Leads pro Vertriebsschritt pausiert wurden 5](#_Toc2062965961)

[Das muss beachtet werden, bevor Sales Cloud High Velocity Sales implementiert wird 5](#_Toc1726695092)

[Fazit 6](#_Toc407657793)

[Kontakt 6](#_Toc934869908)

# Was ist Sales Cloud High Velocity Sales?

Sales Cloud High Velocity Sales ist ein Produkt der Salesforce Sales Cloud, das die Arbeit des Vertriebsinnendiensts vereinfacht und die Möglichkeit bietet, sich ausschließlich auf den Vertrieb zu fokussieren, anstatt viel Zeit mit Planung und Datenpflege zu verschwenden. Somit wird die Produktivität gesteigert. Laut der Salesforce Studie “State of Sales” verbringt ein Vertriebsmitarbeiter nur 32% seiner Arbeit tatsächlich mit Verkaufen. Ansonsten plant er, welche Leads als Nächstes kontaktiert werden sollen, recherchiert Informationen und beschäftigt sich mit weiteren Aktivitäten, die den Sale vor- und nachbereiten. Sales Cloud High Velocity Sales zielt außerdem darauf ab, den Aspekt der Spekulation aus dem Sales Prozess zu entfernen. Sales-Aktivitäten werden vereinfacht, indem die Mitarbeitenden die richtigen Kunden zur richtigen Zeit ansprechen. Hierbei kann jedes Unternehmen seinen eigenen Prozess kreieren und die Plattform auf individuelle Bedürfnisse abstimmen.

Die optimierte Lösung der High Velocity Sales Plattform soll also dazu dienen, den Vertriebsprozess zu beschleunigen und einen automatischen, skalierbaren und wiederholbaren Prozess zu ermöglichen. Durch die Möglichkeit, die Plattform konstant anzupassen, ist viel Flexibilität geboten und Veränderungen im Vertriebsprozess lassen sich schnell umsetzen. Salesforce Sales Cloud High Velocity Sales verwendet dabei viele Kerntechnologien der Salesforce Sales Cloud und erweitert diese um neue Features.

# Welche Funktionen hat Sales Cloud High Velocity Sales?

## Lightning Sales Console

High Velocity Sales arbeitet mit einem eigenen Framework – der Lightning Sales Console – das alle Komponenten in einem flexiblen Layout kombiniert. In der Lightning Sales Console sind alle wichtigen Informationen auf einem Bildschirm zu sehen. Ein Vertriebsmitarbeiter kann also sämtliche Notizen, ältere und neue Aktivitäten und Informationen zu einem Lead gesammelt sehen und, direkt von der Console aus, mit dem Sales Dialer Anrufe tätigen oder E-Mails schreiben. Hierfür können auch E-Mail-Vorlagen eingespeichert werden. Die Registerkarte “Vertriebsrhythmen” zeigt außerdem an, an welcher Stelle im Saleszyklus der Lead steht.

## Vertriebsrhythmen

In der Sales Lightning Console können die Vertriebsrhythmen eines Unternehmens erstellt und angepasst werden. Somit kann ein Manager genau festlegen, in welchen zeitlichen Abständen die nächsten Aktivitäten bei der eigenen Methodik zur Leadkonvertierung fällig sind. Somit können unter anderem Anrufe oder E-Mails geplant werden, deren Durchführungstermin dann zum festgelegten Zeitpunkt in der Arbeitswarteschlange des High Velocity Sales Programms angezeigt wird.

## Arbeitswarteschlange

Zu den wichtigsten Funktionen der Sales Cloud High Velocity Sales zählt die Arbeitswarteschlange. Dies ist eine Aufgabenliste in der Lightning Sales Console, anhand derer Vertriebsmitarbeiter direkt erkennen, welche nächsten Schritte bei einem Lead anstehen und bis wann diese fällig sind. Durch integrierte E-Mail-Vorlagen oder die Click-to-Call Funktion der Sales Cloud können die Mitarbeitenden Zeit und Aufwand sparen, da alle Aktivitäten direkt in der Plattform umzusetzen sind und nicht mehrere unterschiedliche Programme verwendet werden müssen. Vertriebsmitarbeiter müssen lediglich diese Arbeitswarteschlange Schritt für Schritt abarbeiten und haben bereits alle Aufgaben erledigt, ohne weitere Systeme verwenden zu müssen.

## Einstein-Leadbewertung

Die bestehende Einstein-Analytics-Technologie der Salesforce Sales Cloud wird für die High Velocity Sales Plattform verwendet und erweitert. Damit die Arbeitswarteschlange nicht wahllos generiert wird, arbeitet High Velocity Sales mit der Einstein-Leadbewertung. Durch diese Datenanalyse werden Leads mit einem Punktesystem bewertet, das kalkuliert, welche Leads als Nächstes angegangen werden sollten. Dadurch muss sich der Vertriebsmitarbeiter nicht ewig mit Leads beschäftigen, die noch nicht bereit zur Konvertierung sind, sondern die Einstein-KI erstellt eine Prioritätenliste. Leads werden somit immer zum perfekten Zeitpunkt angegangen, ohne dass die Vertriebsmitarbeiter dies aufwendig planen müssen.

## E-Mail-Integration

Um ein noch effizienteres Arbeiten zu ermöglichen, verfügt die Lightning Sales Console der Sales Cloud High Velocity Sales Plattform über ein integriertes E-Mail-System. Dadurch können Vorlagentexte gespeichert werden und mit nur wenigen Klicks E-Mails an Leads versendet werden. All dies funktioniert, ohne den Tab verlassen zu müssen, da sämtliche Kontaktdaten und Informationen zum Lead direkt angezeigt werden und man keine weiteren Systeme verwenden muss, um eine E-Mail zu verfassen und zu senden.

## Sales Dialer

Diese optionale Funktion ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, direkt von der High Velocity Sales Plattform aus, Leads anzurufen. Dies funktioniert ähnlich wie die E-Mail-Integration: einfach auf den Button “Call starten” in der Arbeitswarteschlange klicken und schon wird die hinterlegte Telefonnummer des Leads gewählt. Dadurch werden zeitraubende Arbeitsschritte eliminiert und das Arbeiten intuitiver.

# Entstehungsgeschichte von High Velocity Sales

Salesforce arbeitet stets darauf hin, die Arbeitsprozesse seiner Kunden zu optimieren und neue Funktionen, Plattformen und Tools zu entwickeln. Die Sales Cloud erleichtert schon seit einer Weile für viele Unternehmen die Arbeit im Vertrieb und hilft dabei, ein Umsatzwachstum zu erreichen sowie Prozesse zu automatisieren, Prognosen zu erstellen und das Kontaktmanagement zu erleichtern. Doch nichts ist perfekt von Anfang an und dies ist auch der Fall für die Sales Cloud: ständige Optimierungen und Erweiterungen bestehender Funktionen sind für Salesforce wichtig. Die Frage, wie der Vertriebsprozess immer weiter verbessert und vereinfacht werden kann, stellt sich Salesforce regelmäßig und somit kam es zu der Entwicklung der High Velocity Sales Plattform. Durch sie soll der Vertriebsprozess weiter optimiert werden und mit möglichst wenigen Schritten außerhalb der Salesforce-Welt umsetzbar sein.

# Neue Funktionen seit Winter 2021

Im Winter 2021 hat Salesforce das High Velocity Sales Produkt um ein paar Features erweitert. Dazu zählen unter anderem folgende Funktionen:

## Bessere Ordnung in der Arbeitswarteschlange

Um einen noch besseren Überblick zu ermöglichen, wurde die Arbeitswarteschlange überarbeitet und hat jetzt eine bessere Ordnung. Dadurch kann man auf den ersten Blick erkennen, welche Aufgaben als Nächstes fällig sind und wie diese umzusetzen sind.

## Einzelne Arbeitsschritte an andere Vertriebsmitarbeiter abtreten, aber den Lead behalten

Diese Funktion ist sinnvoll, wenn ein Vertriebsmitarbeiter einen Lead hat, aber in einem bestimmten Schritt feststellt, dass ein anderer Vertriebsmitarbeiter ein detaillierteres Wissen über diesen Aspekt hat. Durch das Überschreiben einzelner Aufgaben an andere Mitarbeiter bekommen Leads immer die bestmögliche Betreuung und erhalten einen beeindruckenden Einblick in das Know-How des Unternehmens. Dennoch bleibt der Lead in der Hauptbetreuung des ersten Vertriebsmitarbeiters, sodass dieser den Sale vorweisen kann.

## Kontrollieren, wer die Vertriebsrhythmen bearbeiten und sehen kann

Da die Vertriebsrhythmen in jedem Unternehmen unterschiedlich sind, kann man diese auf der Sales Cloud High Velocity Sales Plattform auch individuell bearbeiten. Damit jedoch nicht jeder Vertriebsmitarbeiter beliebige Änderungen vornehmen kann, die möglicherweise nicht von einem Manager abgesegnet wurden, kann die verwaltende Person festlegen und kontrollieren, wer Zugriff auf die Vertriebsrhythmen hat und wer diese sehen und bearbeiten darf.

## Pausieren von Vertriebsrhythmus-Zielen

Es kommt häufiger vor, dass man Leads pausieren muss, sei es aus internen Gründen oder weil der Lead ein generelles Interesse ausgesprochen hat, aber erst zu einem späteren Zeitpunkt bereit zu konvertieren ist. Damit die Vertriebsrhythmus-Ziele bei solchen pausierten Leads nicht weiterhin in der Arbeitswarteschlange angezeigt werden, kann man diese für einen individuellen Zeitraum pausieren und beliebig wieder starten.

## Sehen, wie viele Leads pro Vertriebsschritt pausiert wurden

Ebenso kann man sich seit Winter 2021 anschauen, wie viele Leads pro Vertriebsschritt pausiert wurden. Somit kann man analysieren, wo es hängen geblieben ist und eventuell sein Vorgehen anpassen oder Arbeitsprozesse optimieren.

# Das muss beachtet werden, bevor Sales Cloud High Velocity Sales implementiert wird

Ein genauer und einheitlicher Plan, wie der Vertriebsprozess aussehen soll, ist für die Implementierung der Sales Cloud High Velocity Sales eine gute Basis.

Zuerst muss analysiert werden, wo Leads herkommen und wie diese am besten erreicht werden. Des Weiteren muss die Frage beantwortet werden, welche Kommunikationskanäle am häufigsten von Vertriebsmitarbeitern verwendet werden. Findet die Kommunikation und Akquise hauptsächlich über Telefon oder E-Mail statt?

Im nächsten Schritt kann ein Skript erstellt werden. Was sollen die Mitarbeitenden sagen? Besonders für neue Vertriebsmitarbeiter kann ein solches Skript eine enorme Hilfe sein und bietet außerdem einen Überblick über die Erwartungen der Manager.

Bei der Leadgenerierung sollte man sich außerdem vorher überlegen, durch welche anfänglichen Interaktionen die höchste Chance auf Konvertierung besteht. Sind Unternehmen dabei, die nicht auf Telefonanrufe reagieren?

Die letzte Frage dreht sich um die Ergebnisse. Wie werden diese gemessen? Wer misst sie? Und wie viel Zeit wird dafür beansprucht?

Sobald man all diese Fragen für das eigene Unternehmen beantwortet hat, kann man anfangen die Salesforce Sales Cloud High Velocity Sales Plattform individuell zu gestalten und perfekt auf die Bedürfnisse und Anforderungen seines Unternehmens und der Mitarbeitenden anzupassen.

# Fazit

High Velocity Sales ist eine Must-Have-Anwendung für Unternehmen, die viel mit Vertrieb arbeiten. Arbeitsprozesse werden vereinfacht und schneller gemacht, ein besserer Überblick wird möglich gemacht und Vertriebsmitarbeiter können sich auf die wichtigen Aspekte fokussieren: Leads konvertieren. Zu viel Zeit wird mit der Kombination mehrerer Plattformen und Systeme, undurchsichtiger Arbeitsschritte und aufwendigem Zeitmanagement verschwendet. Die High Velocity Sales Anwendung ist eine Lösung für all diese zeitverschwendenden Arbeitsschritte und erleichtert Ihren Arbeitsalltag ungemein.

Eine Demo von High Velocity Sales von Salesforce können Sie sich [hier anschauen](https://www.youtube.com/watch?v=fJdb7S5_1LM).

Weitere Informationen zu Salesforce Sales Cloud High Velocity Sales [finden Sie hier](https://www.salesforce.com/products/sales-cloud/tools/high-velocity-sales/).

# Kontakt

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: [info@comselect.de](mailto:info@comselect.de)

Web: <https://comselect.de>

**Wir über uns.**

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.

©2002-2022 comselect GmbH | Alle Rechte vorbehalten