svensauder

Anfrage | Verzug | Podcast | Kundenservice Interessen | Qualifizierter | Lead | Interessant Lead | Angebot | Branche | Anschluss an Nachricht | Anschluss an Nachricht | Regelmäßiger Kauf | Anzahl Nachricht | Trigger | Email | = Automation | = Verbindung zwischen Elementen | = Anlage des Prozesses | = Übergreifende Elemente

svensauder

Strategische Ziele

Taktische Ziele

Lead / Customer "State of Mind"

Awareness | Education | Selection | Impact | Wertverständnis | Ende der Beziehung

Fragen des Leads / Customers

TRUST Questions

Lead Stages

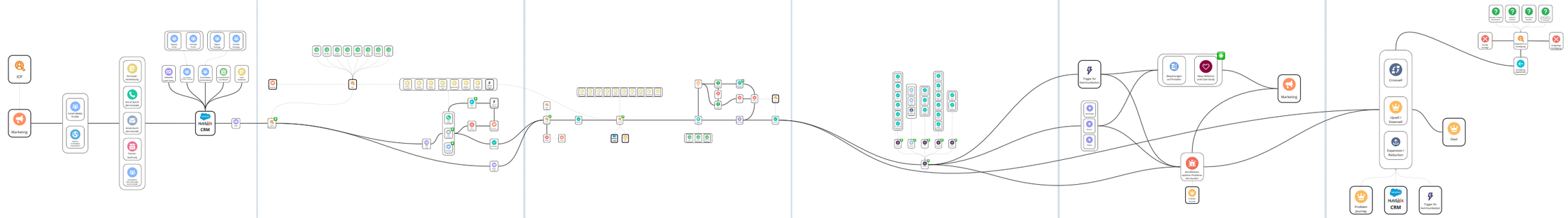
Prospect / Unknown | Lead / MQL | SQL | Deal / Opportunity

Customer Status

Onboarding | Happy Customer | Renewal – Expansion – Upsell – Crosssell | At Risk!

svensauder

Workflows



Dashboards

Reports

Marketing Analytics

Website Performance	Ads Performance	MQLs pro Branche	MQLs pro Monat	MQLs nach ICP
Landingpage Performance	Webinar Performance	MQLs pro Quelle	Anzahl MQLs	Anzahl Inbound Leads
Social Media Performance	Newsletter Performance	MQLs pro Status	MQL Scores	Content Peace Perfomance

Lead Analytics

MQL to SQL Conversion Rate	SQLs pro Monat	SQLs nach ICP	Cold Call Outcomes	Anzahl Aktivitäten pro SQL
SQLs pro Status	Anzahl SQLs	SQLs pro Branche	Anzahl Cold Emails	MQL to SQL Conversion Speed
SQLs pro Quelle	SQL Scores	Anzahl Cold Calls	Cold Email Outcomes	Qualified / Disqualified Ratio

Deal Analytics

SQL to Deal Conversion Rate	Deals pro Branche	Deal Stages Conversion Rates	Deals nach Stages	Sales Cycles nach Branche
SQL to Deal Ratio	Sales Cycles	ClosedLost Reasons	ø Rabatte pro Deal	Deals nach Wahrscheinlichkeit
Deals pro Monat	ø WinRate	Termine pro Deal	Volumen an neu erstellten Deals	Anzahl gewonnener Deals pro Branche

Impact Analytics

Time to Impact	Onboarding Speed	Eskalationen pro Kunde	Status pro Projekt	Inactive User Report
Fortschritt pro Projekt	NPS	Verspätungen pro Projekt	Anzahl Tickets pro Kunde	Anzahl eskalierter Tickets pro Kunde
Nutzungsdaten der Kunden	Anzahl Referenzstories	Gerissene Milestones pro Projekt	Status des Onboardings pro Kunde	Offenes Budget pro Projekt

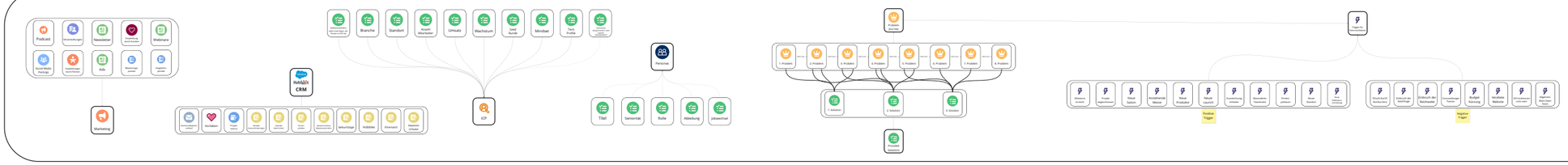
Account Analytics

Umsatz nach Branche	Anzahl Referenzen	Anzahl Tickets pro Kunde	Neukunden vs. Bestandskunden	Vertragslaufzeit pro Kunde
LTV nach Branche	Anzahl gewonnener Deals pro Branche	Anzahl Closed Won Deals pro Account	Accounts nach Lifecycle-Phase	Technologie-Stack pro Kunde
NPS nach Accounts	Anzahl Referenzstories	Zahlungsmoral pro Kunde	Zahlungsstatus pro Kunde	Gekaufte Produkte & Dienstleistungen pro Kunde

Potential & Risk Analytics

Potential pro Kunde	Churn-Risiko pro Kunde	Kündigungsgründe von Ex-Kunden	Durchschnittlicher Zeitpunkt einer Expansion pro Branche	Länge eines Lifecycles
Potential pro Branche	Dienstleistungs-Verlängerungen pro Kunde	Weiterempfehlungsrate	Durchschnittlicher Zeitpunkt einer Expansion pro verkauftem Produkt	Lifetime Value
Anzahl CrossSell Deals pro Kunde	Häufungen von Eskalationen pro Kunde	Verkaufte Upgrades pro Produkt	Häufigste Kündigungsgründe	Anzahl an eskalierten tickets

Allgemeine, wiederkehrende Elemente



svensauder