

Die Aximpro Sales Axeleration Suite

Sales Enablement. Sales Engagement. Deal Closure.

Die Sales Axeleration Suite ist eine vollständig modulare SaaS-Plattform, die interne Vertriebsteams, Außendienstorganisationen sowie Vertriebspartner im indirekten Vertriebskanal messbar erfolgreicher macht. Durch die Plattform wird jeder Vertriebsmitarbeiter zum Top-Performer.

Mittels hyper-personalisierten, dynamisch ausgespielte Inhalten, Sales Incentive Programmen, die auf Gamification und den positiven Wettbewerb zwischen Vertriebsmitarbeitern und Teams setzen, sowie Performance-basierten Belohnungssystemen mit integrierten Reward Shops erhalten Vertriebsteams immer die richtigen Inhalte zur richtigen Zeit, werden optimal geschult und für sehr gute Performance zielgerichtet belohnt.



Eine Plattform - alle Funktionen, die moderne Sales-Organisationen brauchen.

Accelerating Sales Performance

www.aximpro.com



Die Herausforderung im Vertrieb

Die Realität in modernen Sales-Organisationen:

- Viel Content, verteilt über viele Systeme, aber wenig relevante Inhalte.
- Relevante Inhalte sind schwer auffindbar, wenn sie gebraucht werden.
- Schulungs-Inhalte erreichen nicht die richtigen Zielgruppen zur richtigen Zeit.
- Sales Incentivierung und Belohnung ist komplex, wenig motivierend und mitreißend für Sales Mitarbeiter.
- Sales-Performance-Daten sind fragmentiert, liegen an vielen Stellen und zeichnen kein echtes Bild der Leistung einzelner Mitarbeiter, Teams und Organisationen.
- Sales Mitarbeiter erhalten keinen effektiven Support entlang des Sales Cycles.
- Marketing & Sales sind nicht eng genug verzahnt.

Quelle: „Average B2B sales rep quota attainment is 47%!“
<https://gitnux.org/b2b-sales-statistics>

Ein großer Teil der Sales-Mitarbeiter arbeitet weit unter seinem Potenzial und der Vertriebserfolg lässt zu wünschen übrig.



Die Lösung für den Vertrieb: Die Sales Axeleration Suite

Eine Plattform, die alle Voraussetzungen für echte Sales Performance vereint:



Enablement – Effektiv Wissen vermitteln

Personalisierte Inhalte dynamisch ausgespielt an die richtige Person zum richtigen Zeitpunkt ohne die Notwendigkeit aktiv danach suchen zu müssen. KI-gestützte Empfehlung von Inhalten für Vertriebsmitarbeiter in deren individuellen Sales Cycles oder Pipeline-Situation.



Engagement – Motivation fördern und Fähigkeiten prüfen

Quizzes, Tests, Gamification Elemente und KI gestützte Lernformate (z.B. KI-Avatare), die Spass machen und wirken.



Deal Closure – Sales Performance messen, visualisieren und spielerisch steigern

Informationen zu Sales Aktivitäten der Mitarbeiter, Opportunities, Pipeline Value und Sales erfolge konsolidiert und visualisiert als Basis für effektives Performance Management. Sales Manager sehen auf einen Blick, in welchen Bereichen Mitarbeiter Coaching-Bedarf haben.



Incentivization – Verhalten und Erfolge belohnen

Sales Ziele definieren, Mitarbeiterverhalten zur Zielerreichung erfassen, mit Bonuspunkten bewerten, die dann angespart oder in wertvolle Prämien eingetauscht werden können - als Team- oder Einzelleistung.



Analysis – Performancetreiber verstehen und Entscheidungen unterstützen

Reports für Mitarbeiter und Manager, die aufzeigen, wo Sales Potentiale effektiv erschlossen werden oder ungenutzt bleiben, wie Sales Performance erhöht und Sales Aufwände reduziert werden können.

**Alles verbunden.
Alles visualisiert.
Alles automatisiert.**

Die Vorteile für unsere Kunden

Mehr Aktivität & mehr Engagement der Sales Mitarbeiter

- Signifikant höhere Nutzung von vorhandenem Enablement-Content durch mehr Personalisierung und Relevanz.
- Deutlich höhere Motivation von Sales Teams durch klarere und relevante Anreize, spielerisch transportiert durch Gamification.

Messbar bessere Sales Performance

Jede Sales-fördernde Aktion und Maßnahme der Mitarbeiter wird getrackt, analysiert und mit einem Punktwert versehen – von Content-Engagement bis hin zur Deal-Closure. Die eigene Leistung wird greifbarer und Sales Performance steigt.

Unsere Kunden erzielen mit der Sales Axeleration Suite Sales-Uplifts von im Schnitt über 10 % gegenüber Vergleichsgruppen.

Weniger administrativer Aufwand

Automatisierte Workflows von Content Upload, Content Tagging, Content Übersetzungen und Lokalisierungen bis hin zum User Management und Synchronisation mit vorhandenen CRM Systemen.

KI basierte Interaktionsmöglichkeiten über Chatbots und KI Avatare, um die Nutzung intuitiv und effizient zu gestalten.

Einfache Budget Verwaltung im System und finanzielle sowie steuerliche Handhabung der Rewards über automatisiertes Reports für die Lohnbuchhaltung sowie Informationen für die steuerlichen Handhabung.

Transparenz für Mitarbeiter und Management

Echtzeit Dashboards zur Darstellung der eigenen Sales Performance, privat für den Nutzer oder im Vergleich zu Kollegen im gleichen Team, anderen Teams, anderen Regionen oder Organisationen.

Performance Dashboards für Manager zur Bewertung der Leistung der Mitarbeiter in verschiedenen Sales-relevanten Bereichen.

Höhere Motivation durch echtes Belohnungssystem

Gesammelte Punkte sind sofort nutzbar oder sammelbar über Wallet-Funktionen und können individuell für persönliche Belohnungen oder Team Rewards eingesetzt werden.

Einbindung einer Vielzahl von Reward Shops für maximale Relevanz der Rewards.

Nicht-monetäre Anerkennung durch verschiedenste Badges für besondere Leistungen.

Eine echte Multi-Tenant SaaS Lösung auch für komplexe Organisationen

Flexible und einfache Konfigurierbarkeit um auch komplexe Vertriebsstrukturen und Organisationen vollständig abzubilden – vom Direktvertrieb bis hin zu indirekten Vertriebskanälen und Vertriebspartnern.

Die Leistungsbereiche der Suite im Überblick

Enablement – Wissen richtig ausspielen

- PDFs, Videos und alle anderen Content Formate können in der Suite gehostet werden oder mit bestehenden Inhalten im Intranet oder LMS-Tools verbunden werden.
- Darstellung von externen Inhalten – z.B. aus dem Intranet unsere Kunden – über Schnittstellen und iFrames.
- KI-basierte Content Tagging, um auch bei großen Mengen an Content redaktionelle Stringenz zu erhalten.
- Personalisierte Content-Empfehlungen für User auf Basis von Profildaten, Verhaltensdaten, und Informationen über die Sales Opportunities des Mitarbeiters aus dem CRM System.
- Automatische Übersetzung & Lokalisierung der gewünschten Inhalte.

Engagement – Motivation durch Gamification

- Einfach aufzusetzende, vordefinierte Quizzes – von standard multiple choice bis zu komplexen Fragemodellen.
- Live-Quizzes & Daily Questions
- Online Games & Events
- Punkte, Leaderboards & Recognition Badges
- KI-Avatare für Coaching, Gesprächssimulationen und Lernzielkontrolle

Deal Closing – Sales Performance tracken

- CRM Integration – alternativ FTP Austausch - zur Bewertung von Sales Daten.
- Individuelle Scoring-Modelle zur individuellen Bewertung gewünschtem Verhaltens.
- Performance Tracking pro Mitarbeiter und Gruppierbarkeit zu Teams, Organisationen und Regionen um positiven Wettbewerb auf unterschiedlichen Ebenen zu erzeugen.

Incentivation – Moderne Incentive-Governance

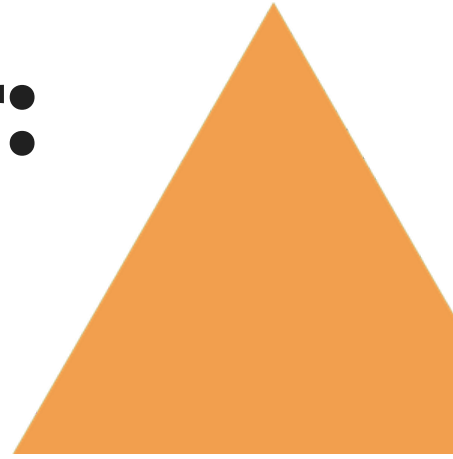
- Einfaches Set-Up von Incentive Programmen über einen Guided Mode.
- Einfaches Aktivieren von Booster Phasen zur gezielten und punktuellen Förderung einzelnen Aktivitäten (z.B. Sales Push zum Abverkauf alter Lagerbestände)
- Integriertes Management von Terms & Conditions um z.B. lokalen Anforderungen an Anreizsysteme Rechnung zu tragen.
- Automatisierte Kommunikation aus der Plattform an User.

Sales Cycle Analyzer

- Abbildung kundenindividueller Verkaufsprozesse und Sales Cycles in der Plattform zur Verankerung aller Aktivitäten und Maßnahmen, die incentiviert und gefördert werden sollen.
- Definition der Moments of Truth entlang des Sales Cycles die besonders fokussiert werden müssen hinsichtlich Enablement, Incentivation und Rewards.
- KI-basierte Handlungsempfehlungen, besonders für die Moments of Truth.
- KPIs & Datenquellen flexibel definierbar und einbindbar.
- Flexible „Umrechnungskurse“ von erworbenen Scores in Prämien oder Boni.



Backend Power: Control Center für Admins



Ein Admin-Backend, das Komplexität handhabbar macht.

Multi-Tenant Verwaltung

- Einfaches anlegen von Subdomains.
- Freie Konfigurierbarkeit des Look & Feels zur Anpassung an die eigene Marke und das CI.
- Einfaches Kopieren von Tenants zur Skalierung im Konzern.

Rollen & Tagging System

- Einfaches anlegen von User Tags als Basis für User Cluster.
- Einfaches und KI basiertes Tagging von Content .
- Matching Engine zur personalisierten und dynamischen Ausspielung von Content and die relevanten User.

Budget- Management

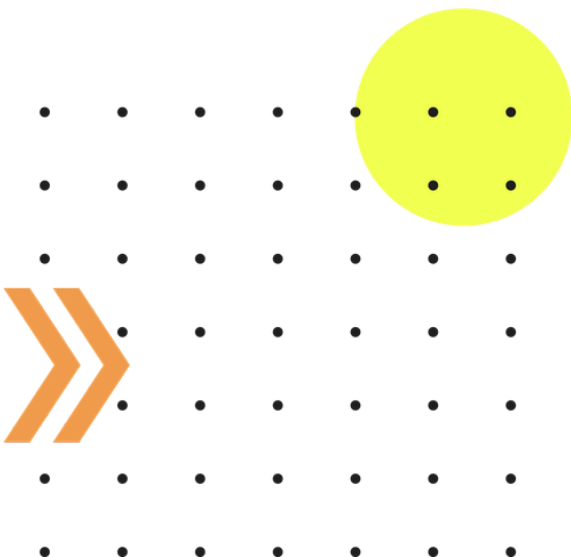
- Anlegen von Programmbudget sowie Maximalbudgets für einzelnen Incentives.
- Verschiebung von Budgets zwischen Incentives.
- Visualisierung der Budget Ausnutzung sowie Budget Alerts bei Erreichung vordefinierter Werte.

Notification Engine

- Vollautomatisierte Systemmeldungen sowie Programmkommunikation

Chatbot-Assistent im Backend

- Hilft Admins, erklärt Funktionen, liefert Reports, führt Shortcuts aus.



Frontend Experience für Nutzer

Personalisierte Portal Experience

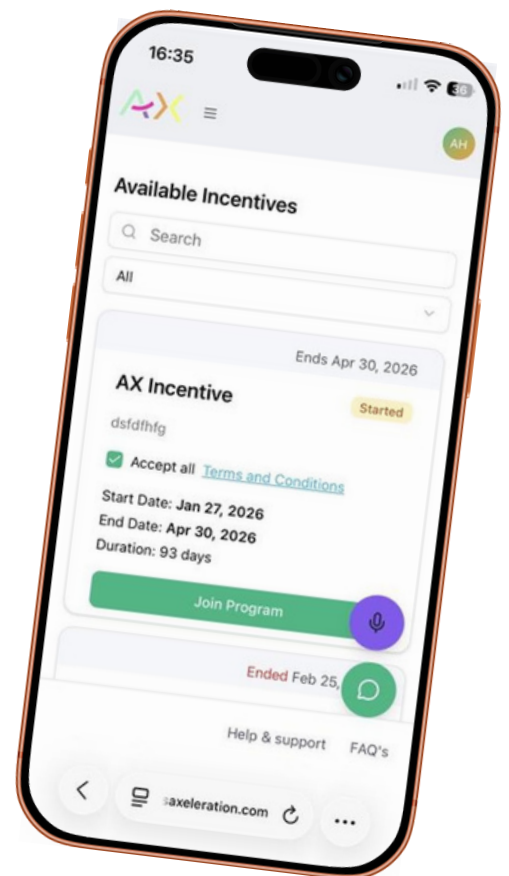
- Individuelle Cockpits und Dashboards.
- Personalisierte und dynamische Inhalte, die sich situativ anpassen und Repeat Visits fördern.
- Übersicht über alle Lerninhalte sowie für einen User verfügbaren Incentives.
- Empfehlungen basierend auf Verhalten und Sales Performance.
- News & Updates.

Mobile-First

100 % responsive – optimiert Innendienst sowie für „Sales on the road“

Community & Collaboration

- Forum für Q&A und Interaktion zwischen Usern.
- Teilen von Success Stories zum Peep-2-Peer User Enablement.
- KI Chatbots und KI Avarate.
- Likes, Shares, Badges zur informellen Belohnung von Usern.



Warum die Sales Axeleration Suite?

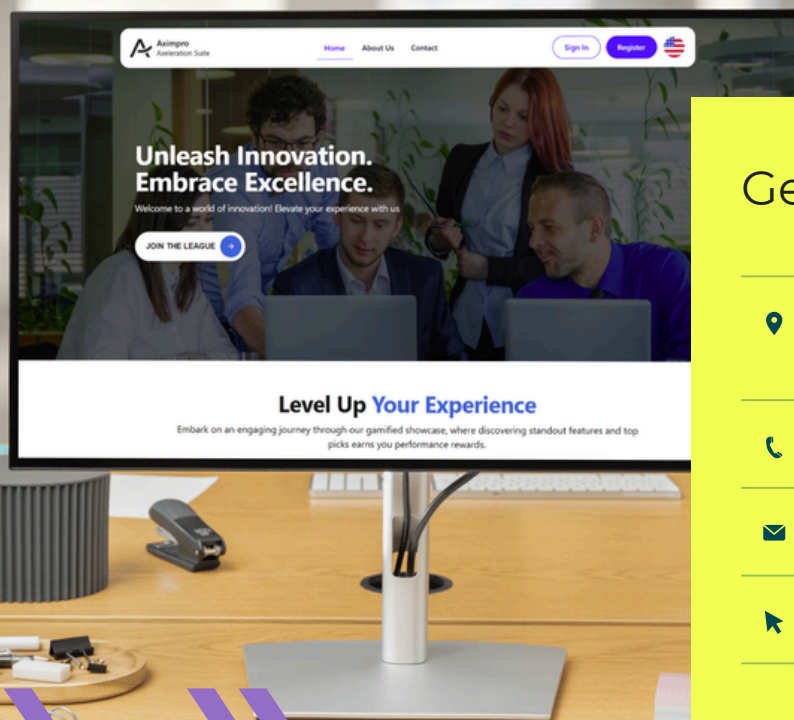
Entwickelt für Enterprises wie SMBs. Für Direktvertrieb sowie den indirekten Vertriebskanal.

Einzigartige Verbindung aus Sales Enablement, Gamified Incentivation, und Rewards für umfassendes Performance Management und Performance Maximierung.

SaaS Lösung die schnell startklar und leicht zu administrieren ist.

Modular und kostenoptimierend einsetzbar auf Basis der aktuellen Bedürfnisse sowie vollständig flexibel und erweiterbar.

Zukunftssicher und KI-basiert.



Get in touch!

📍 Heckenweg 4
83714 Miesbach

📞 AT +43 676 4830 413
DE +49 (0) 8161 2499 100

✉️ info@aximpro.com

🌐 www.aximpro.com