



Wachstum braucht Richtung.

Ist Ihr Vertrieb bereits CRM- gesteuert?

CRM als Führungsinstrument für den Mittelstand

betterCRM betterCRM betterCRM betterCRM betterCRM betterCRM betterC

→ betterprojects.de



Bringen Sie mit uns Ihre Vertriebsprozesse auf Erfolgskurs.
Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin.

Tel. +49 800 17111974 (kostenfrei)

→ betterprojects.de



Wachstum braucht Richtung.

**Mehr Überblick.
Mehr Verbindlichkeit.
Mehr CRM.**

Mit uns läuft CRM einfach besser!

Viele Unternehmen arbeiten hart im Vertrieb – aber nicht systematisch.
CRM schafft Transparenz, Verlässlichkeit und Entscheidungsfähigkeit.
Nicht als Kontrollinstrument, sondern als Grundlage für Führung und Wachstum.


**bettERProjects hilft Ihnen dabei, aus einem CRM-System ein Werkzeug zu machen,
das im Berufsalltag wirkt und effizient zum Unternehmenserfolg beiträgt.**



Wachstum bringt Komplexität.

Mehr Kunden, mehr Kontakte, mehr Angebote. Was fehlt, ist oft der Überblick.

In vielen mittelständischen Unternehmen liegen Vertriebsinformationen verteilt: in Postfächern, Tabellen, Notizen oder in einzelnen Köpfen.



Rund 70 % der KMU arbeiten noch ohne ein zentrales CRM-System. Bis zu 30 % der Vertriebszeit gehen für Suchen, Abstimmen und Nachpflegen verloren. Forecasts bleiben dadurch unsicher, weil sie auf Erfahrung beruhen, nicht auf Daten.

70 %
der mittelständischen
Unternehmen in Deutsch-
land arbeiten noch ohne
durchgängiges CRM.

Die Folgen sind bekannt:

Unklare Zuständigkeiten, verlorene Chancen, unsichere Planungen. Vertrieb funktioniert – aber nicht planbar.

Entscheidungen basieren auf Erfahrung statt auf Übersicht. Und genau hier beginnt das eigentliche Problem.

CRM schafft Struktur, Transparenz und Steuerbarkeit.

CRM steht für Customer Relationship Management und bezeichnet die strukturierte, softwaregestützte Steuerung von Kundenbeziehungen und Vertriebsprozessen.

Ein CRM bildet den gesamten Vertriebsprozess digital ab – vom Erstkontakt bis zum Abschluss. Kontakte, Verkaufschancen, Aktivitäten und Zuständigkeiten werden zentral erfasst und miteinander verknüpft.

Klare Pipeline-Phasen zeigen jederzeit, wo eine Opportunity steht und welche nächsten Schritte erforderlich sind. Automatisierungen und Workflows reduzieren manuelle Aufwände und sichern Follow-ups.

Daten werden nicht nur dokumentiert, sondern aktiv genutzt – für belastbare Forecasts und fundierte Entscheidungen.

So wird CRM zur zentralen Plattform im Vertrieb: transparent, nachvollziehbar und skalierbar.



Was CRM leisten kann

Alles im Blick. In Echtzeit.

Ein CRM-Dashboard zeigt auf einen Blick, was im Vertrieb gerade passiert und gibt wichtige und aufschlussreiche Kennzahlen für den Unternehmenserfolg.



Pipelines, Aktivitäten, offene Chancen und Prioritäten werden sichtbar – ohne Excel, ohne Rückfragen, ohne Interpretationen.

Die Ansicht und die einzelnen Module des Dashboards können individuell angezeigt werden. So gewinnen Führungskräfte Überblick und Teams gewinnen wertvolle Orientierung. Die Stärken und Schwächen des Unternehmens auf einem Blick sichtbar.

Gerne zeigen wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch, die vielen Vorteile eines CRM-Systems für Ihr Unternehmen.

→ betterprojects.de



Erfolg messbar machen.

Ein CRM entfaltet seinen Wert erst dann, wenn es messbare Ergebnisse liefert. Diese zehn Kennzahlen schaffen Transparenz über Leistung, Qualität und Steuerbarkeit im Vertrieb.

1. Pipeline-Volumen

Gesamtwert aller offenen Verkaufschancen. Zeigt, ob ausreichend Geschäft im Prozess ist und wie belastbar die Planung ist.

2. Abschlussquote (Win Rate)

Verhältnis gewonnener zu verlorenen Opportunities. Misst Qualität der Qualifizierung und Abschlussstärke im Vertrieb.

3. Sales Cycle Length

Durchschnittliche Dauer vom Erstkontakt bis zum Abschluss. Ein Indikator für Effizienz, Fokus und Prozessklarheit.

4. Forecast-Genauigkeit

Abweichung zwischen prognostiziertem und tatsächlichem Umsatz. Zeigt, wie gut Vertrieb steuerbar ist – und wie diszipliniert das CRM genutzt wird.

5. Aktivitätsquote

Qualifizierte Vertriebsaktivitäten pro Zeitraum (Calls, Meetings, Angebote). Macht operative Leistung sichtbar.

6. Lead-to-Opportunity-Rate

Anteil der Leads, die zu konkreten Verkaufschancen werden. Bewertet die Qualität von Marketing und Vorqualifizierung.

7. Opportunity-to-Deal-Rate

Anteil der Opportunities, die erfolgreich abgeschlossen werden. Zeigt Fokus, Priorisierung und Abschlusskompetenz.

8. Kundenbindungsrate

Anteil der Bestandskunden, die erneut kaufen oder aktiv bleiben. Ein zentraler Indikator für nachhaltiges Wachstum.

9. Durchschnittlicher Deal-Wert

Umsatz pro Abschluss. Gibt Hinweise auf Preisstrategie, Cross- und Upselling-Potenziale.

10. CRM-Nutzungsgrad

Anteil aktiver Nutzer, gepflegter Datensätze und vollständiger Pipelines. Der ehrlichste KPI für den tatsächlichen CRM-Erfolg.

Setzen auch Sie auf ein starkes CRM-System.

Mit einem System, das im Alltag funktioniert.

Setzen auch Sie auf ein CRM-System, das nicht nur eingeführt, sondern konsequent genutzt wird.

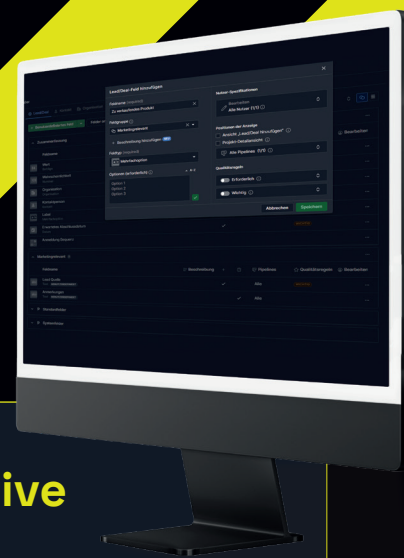
Wir arbeiten mit **Pipedrive**, weil ein CRM im Mittelstand vor allem eines leisten muss: Es muss im Vertriebsalltag akzeptiert werden.

Pipedrive ist klar strukturiert, visuell aufgebaut und bewusst frei von unnötiger Komplexität. Das sorgt für schnelle Orientierung, hohe Nutzerakzeptanz und messbare Ergebnisse.

Die Oberfläche ist intuitiv gestaltet: Eine klar gegliederte Pipeline, einfache Bedienung per Drag-and-Drop und transparente Statuslogik schaffen sofortige Übersicht – bei minimalem Einarbeitungsaufwand.

pipedrive

Authorized Partner



Warum Pipedrive überzeugt

Struktur durch definierte Prozesse

Klare Deal-Phasen schaffen Übersicht, sichern Follow-ups und sorgen für Transparenz im gesamten Vertriebsprozess.

Effiziente Automatisierung

Erinnerungen, Aufgaben und Statuswechsel lassen sich automatisiert steuern – mehr Zeit für Kunden statt für Administration.

Flexibel anpassbar

Pipelines, Felder und Workflows können individuell gestaltet werden – ideal für wachsende Unternehmen und sich verändernde Anforderungen.

Nahtlose Integration

Zahlreiche Schnittstellen verbinden Pipedrive mit ERP-Systemen, Marketing-Tools und Telefonielösungen. Wir übernehmen die technische Anbindung und sorgen für ein sicheres Zusammenspiel der Systeme.

Klare Einblicke im Reporting

Dashboards und Auswertungen liefern belastbare Kennzahlen zu Performance, Abschlussquoten und Forecasts – als Grundlage für fundierte Entscheidungen.

Das sagen unsere Kunden

„Durch die professionelle Begleitung ging es für uns steil bergauf – schnelle Erfolge inklusive. Jede Frage wurde umgehend beantwortet, jede Aufgabe zuverlässig gelöst. Diese Qualität der Zusammenarbeit ist wirklich einmalig. Großes Lob an das Team der bettERProjects GmbH.“

**Stefan Reichert,
Tecalán GmbH, Hungen**

„Hervorragende Kommunikation, exzellente Lösungskompetenz und ein Projektablauf, der besser kaum sein könnte. Ich bin wirklich voll des Lobes!“

**Meik Preiß, First Stop Reifen Auto
Service GmbH, Bad Homburg v.d.H.**

„Wir können uns wieder vollständig den Herausforderungen des Alltags widmen und wissen, dass wir einen sehr kompetenten und zuverlässigen Partner haben; der auch für die kniffligsten Probleme eine Lösung kennt und diese schnell realisiert!“

**Michael Matulka, Matulka electronic
GmbH, Nördlingen**

„...Die langjährige Zusammenarbeit ist geprägt durch Sachverstand, konkrete Aussagen und Zuverlässigkeit. Termine wurden eingehalten. Ich schätze die Partnerschaft sehr.“

**Thomas Piller, Funkwerk
eurotelematik GmbH, Ulm**

**Bringen auch Sie mit uns Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs.
Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin.**

→ betterprojects.de

Tel. +49 800 17111974



Klarheit vor Aktionismus.

**Erfahrung trifft
Kreativität**

Ein CRM wird nicht einfach nur installiert. Es wird fest im Unternehmen verankert.

Wir unterstützen mittelständische Unternehmen dabei, CRM-Systeme so einstrukturiert, klar geführt und nachhaltig genutzt.

CRM ist kein technisches Nebenprojekt. Es ist ein Führungswerkzeug. Es schafft Transparenz, stärkt Verantwortung und macht Wachstum planbar.



„Wer Digitalisierung ernst meint, kommt an CRM nicht vorbei.“

Jürgen Hauck,
Geschäftsführer bettERProjects GmbH

Ehrlichkeit vorneweg

Wir reden Klartext: Auch Sie kennen Projekte, die von Ihren Werten abweichen. BettERProjects setzt auf Direktheit, Zielstrebigkeit und langfristige Partnerschaft – ein Weg, den nicht jeder geht.

Erreichbarkeit ist absoluter Standard

Kommunikation lebt von Verfügbarkeit. Probleme besprechen wir taggleich, nicht erst Wochen später. So lösen wir Engpässe, bevor sie groß werden.

Training on the Job

Standard-Schulungen vermitteln Theorie – wir trainieren remote und praxisnah. Ihr Team wendet Wissen sofort an, steigert Effizienz und reduziert Fehler in Vertriebsprozessen. Der Ansatz minimiert CRM-Ängste und schafft nachhaltige Qualifikation und Unternehmenserfolg.

ERP und CRM gehören zusammen

Vertrieb endet nicht beim Auftrag – und Daten dürfen nicht in Systemgrenzen stecken bleiben. **Wir verbinden CRM- und ERP-Systeme durch saubere Schnittstellenentwicklung.** Stammdaten, Angebote, Aufträge und Umsätze fließen strukturiert zwischen den Systemen – automatisiert, konsistent und nachvollziehbar. So entsteht eine durchgängige Prozesskette vom Erstkontakt bis zur Abrechnung. Ohne Medienbrüche. Ohne Doppelerfassung. Ohne Informationsverluste.

Unsere besonderen Stärken:



Optimierung Vertrieb, Einkauf,
Materialwirtschaft, Produktion



Schnittstellen zu Drittsoftware



Betriebswirtschaftliche Beratung



Komplette Module



Individualprogrammierung



Training on the Job



Multidimensional Datenauswertung



Anpassungen

bettERProjects GmbH
Brüsseler Ring 14
76344 Eggenstein-Leopoldshafen

+49 800 17111974 (kostenfrei)
info@betterprojects.de
www.betterprojects.de