

Sales Enablement

IDC empfiehlt IT-Anbietern neue Wege im Marketing

Mit der Studie „Sales Enablement 3.0: Transformation im Vertrieb durch Wandel im Marketing“ adressiert das Marktforschungsunternehmen IDC Vertriebs- und Marketing-Verantwortliche speziell von IT-Anbietern. Sie zielt darauf ab, bei der strategischen Planung und operativen Umsetzung ihrer Aktivitäten zu unterstützen. Der Hintergrund: Die weltweite Wirtschaftskrise ist nicht der alleinige Grund für die aktuelle Absatzkrise in der IT-Branche. Das Einkaufsverhalten vieler Unternehmen hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Viele Sales-Organisationen im Anbieterumfeld haben mit dieser Entwicklung nicht Schritt gehalten und hinken nun buchstäblich hinterher. Um die Krise zu überstehen, muss die Art und Weise, wie IT verkauft wird, an die Kundenanforderungen angepasst werden. Die IDC-Studie „Sales Enablement 3.0: Transformation im Vertrieb durch Wandel im Marketing“ soll Vertriebs- und Marketing-Verantwortliche bei der strategischen Planung und operativen Umsetzung ihrer Aktivitäten unterstützen.

Kontakt: Norman-René Schwalme/IDC nschwalme@idc.com