

DIE WERTANALYSE-PLATTFORM FÜR DEN B2B-VERTRIEB

Die IMPADY Plattform ermöglicht B2B-Softwareanbietern den finanziellen Nutzen ihrer Lösung gemeinsam mit dem Kunden zu ermitteln und quantitativ darzustellen – schnell, skalierbar und interaktiv.

HERAUSFORDERUNGEN IM B2B-VERTRIEB

- Kunden erwarten Nutzenkommunikation statt Feature-Fokus
- Lange Vertriebszyklen durch große, komplexe Buying-Center
- Ausgaben müssen stärker gerechtfertigt werden
- Viele Anbieter versprechen Ähnliches - und nur wer erkennbaren Mehrwert aufzeigt, gewinnt

UNSERE VALUE-BASED SELLING PLATFORM

- Quick Value Check
Lead Generierung und Qualifizierung im Web
- Value Assessment
Kollaborative Wertanalyse überzeugt Buying Center
- Value Review
Sicherung von Renewals und Cross-Selling

Mit IMPADY kennen Vertriebsleiter den tatsächlichen "Deal Value" für ihre Kunden und können so höhere Preise durchsetzen.

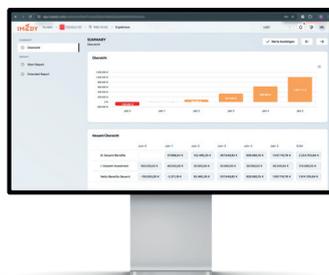
UNSER VORGEHEN ZU DEINEM ERFOLG

IMPACT DISCOVERY PROJECT

1. PRODUCT
2. CUSTOMER
3. MODEL & PILOT
4. IMPLEMENT & GO LIVE



Initiales Impact Discovery Projekt
Identifikation eurer Werthebel und Implementierung des IMPADY Modells



IMPADY Plattform

Diese nutzt ihr als B2B-Anbieter regelmäßig mit euren Kunden

EUER NUTZEN

42%

mehr Abschlüsse

28%

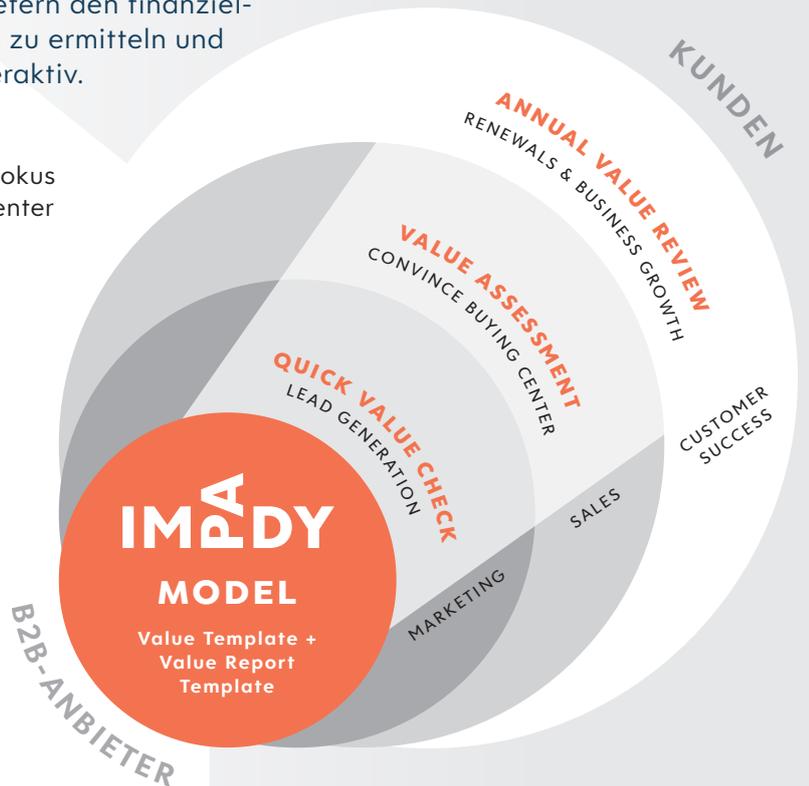
kürzere Vertriebszyklen

35%

mehr Renewals

6

Monate Payback



HAUPTNUTZNIEBER VON IMPADY

- B2B Softwareanbieter
Produktpreis ab EUR15k / Jahr
- B2B Anbieter
Industrie, Logistik, Handel & Healthcare
- Fokus: DACH Region
Wachstumswille, digital-affin

AUSGEWÄHLTE KUNDEN



"Es ist erstaunlich, fast jeder Kunde, mit dem wir ein IMPADY Value Assessment für LabV durchgeführt haben, hat einen Vertrag abgeschlossen."

Charles Jouanique, Chief Revenue Officer, LabV Intelligent Solutions GmbH

Dr. Marco Link
Geschäftsführer
IMPADY GmbH

kontakt@impady.com
www.impady.com
Darmstadt, Deutschland

IMPADY
DEMO
BUCHEN

