

glaswerk Spotlight

Fallbeispiel pidas AG: Marketing und Sales Alignment als Motor für Transformation

2. Oktober 2024, 11 bis 11.45 Uhr



Wichtig!

- **Fragen zu Inhalten** während dem Webinar im Chat stellen.
- An **Umfragen** (Polls) teilnehmen!
- Das **Webinar wird aufgezeichnet** und inkl. Slides im Nachgang an alle Teilnehmenden verschickt.

Agenda

1. Marketing & Sales Alignment
2. pidas AG
3. Strategische Grundlagen schaffen
4. Framework etablieren
5. Kontinuierliche Weiterentwicklung

Marketing & Sales Alignment

Motor für Transformation

- Warum Spannungen?
 - Erfolgsfaktoren für starkes Alignment
 - Beitrag zum Unternehmenserfolg
- 
- A decorative graphic at the bottom of the slide consisting of three red rectangular blocks of varying heights and widths, arranged in a stepped pattern from left to right.



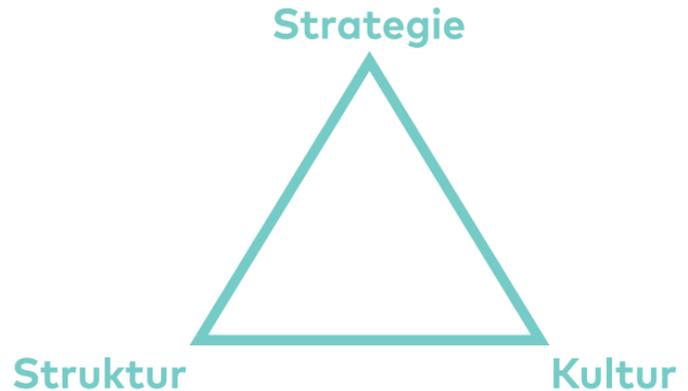
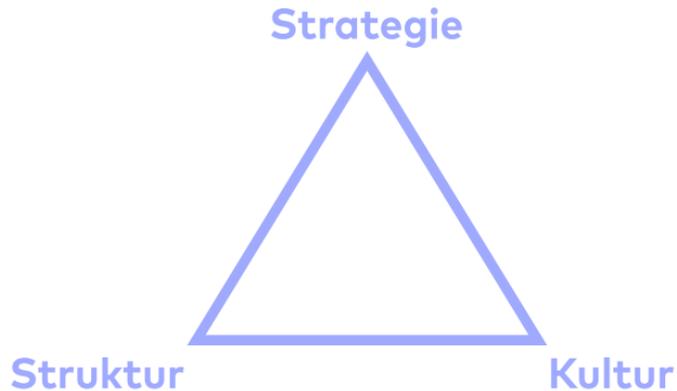
Marketing & Sales Alignment

Gründe für Spannungen

1. Unterschiedliche Zielsetzungen und Erfolgsmessung
2. Unklare Rollenverteilungen und Verhaltenstypen
3. Fehlende Kommunikation, Prozesse und Verbindlichkeiten

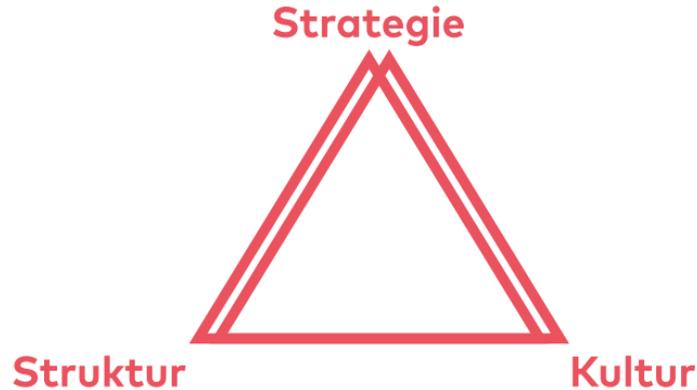
Marketing & Sales Alignment

Marketing & Sales Team



Marketing & Sales Alignment

Go-to-Market Team



Marketing & Sales Alignment

Go-to-Market Team

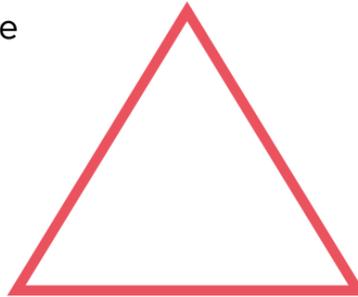
- ✓ Gemeinsame Kundenansprache
- ✓ Verbesserte Kundenbindung
- ✓ Steigerung des Umsatzes

Strategie

- ✓ Höhere Lead-Qualität
- ✓ Bessere Datennutzung

Struktur

Kultur





Making people wow!

pidas AG

- Einzigartige Kernkompetenzen
 - Produkte und Dienstleistungen inkl. USP
 - Vision des Unternehmens
- 
- A decorative red bar at the bottom of the slide, composed of several rectangular blocks of varying heights and widths, creating a stepped effect.

Startpunkt setzen.

Strategische Grundlagen schaffen

- Überlegungen und Herausforderungen am Anfang
 - Konkrete Massnahmen in der Zusammenarbeit
 - Unterstützung durch externen Partner
- 
- A decorative red bar at the bottom of the slide, consisting of three rectangular blocks of varying heights and widths, creating a stepped effect.

Miro

Boards Spotlight Strategiekompa... x

miro Spotlight Strategiekompass

Present Share

Positionierung

customer Journey

Marketing & Sal...

content

kunden-Fit-Mat...

The Miro board displays a strategic framework with several key components:

- Positionierung**: A diagram showing a strategic positioning model with a central point and surrounding elements.
- customer Journey**: A detailed grid-based diagram illustrating the customer's path through various touchpoints.
- Marketing & Sal...**: A diagram related to marketing and sales strategies.
- content**: A diagram showing a flow or relationship between content elements.
- kunden-Fit-Mat...**: A diagram featuring a grid of colored squares (green, blue, yellow) representing customer fit or matrix.
- Grid of Charts**: A large section on the right side of the board consisting of a grid of small, similar charts or dashboards.

6% 4/9

Gemeinsam performen.

Framework etablieren

- Verankerung der strategischen Ausrichtung
 - Von der Strategie in die Praxis – Ressourcen?
 - Wichtigkeit des Executive Reportings
- 
- A decorative red bar at the bottom of the slide, consisting of three rectangular blocks of varying heights and widths, creating a stepped effect.



Podcast-Folge

#75 · Framework first. Orientierung im Marketing- und Sales-Chaos. Mit Tobias Gläser, CEO glaswerk Consulting

GLASKLAR · Der Marketing & Sales Podcast

30. Aug. · 23 Min. 20 Sek.



Zukunft gestalten.

Kontinuierliche Weiterentwicklung

- Nächste Prioritäten?
 - Sicherstellung von Motivation und Erfolg
 - Empfehlungen für Marketing- und Sales-Leaders?
- 
- A decorative red bar at the bottom of the slide, consisting of three rectangular blocks of varying heights and widths, creating a stepped effect.

Was wir gelernt haben.

Unser Fazit



1. Nordstern zur Orientierung
2. Klares Bild des Zielkunden
3. Gemeinsame Zieldefinition und Planung
4. Regelmässiger Austausch
5. Abgestimmte Prozesse und Software

glaswerk Spotlight

**Vernetze dich
mit uns!**

