

## Unternehmen ohne Marketing- und Sales-Alignment ...



... generieren 10% weniger Umsatz jährlich

... generieren 200% weniger Umsatz durch Marketing-  
Maßnahmen



... können 80% Marketing-Leads nicht zu Sales-  
Leads konvertieren

... ignorieren 50% der vom Marketing generierten  
Leads



... lassen bis zu 70% des produzierten Content  
ungenutzt

## Unternehmen mit Marketing- und Sales-Alignment ...



... können 36% mehr Kundenbindungen verzeichnen

... können 200% mehr Umsatz durch das Marketing  
generieren



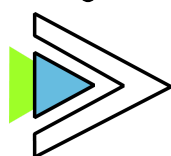
... sind um zwei Drittel erfolgreicher, wenn es um das  
Abschließen von Deals geht

... können einen Umsatzwachstum um das Dreifache  
verzeichnen



... können Leads/Kunden auf der gesamten Journey  
den richtigen Content bereitstellen

..... Der erste Schritt zum Alignment ist ein gemeinsames Reporting. ....



Jetzt mehr erfahren