

Was sind **Trigger Events**?



Inhaltsverzeichnis

Einführung 01

Das Problem im Vertrieb

Arten von Trigger Events 02

Warum solltest Du Trigger Events in Deiner Ansprache nutzen? 14

Fazit



Rebekah Prime
Copywriter @ Dealfront

Mit über 15 Jahren Erfahrung im Schreiben ist Becky eine erfahrene Texterin mit einem vielseitigen Werdegang. Angefangen hat sie als freiberufliche Journalistin für eine Lokalzeitung, bevor sie sich schnell auf Lifestyle- und Kulturmagazine und Blogs spezialisierte, während sie auch für eine Agentur arbeitete. In den letzten 5+ Jahren hat sie sich auf B2B SaaS Sales Intelligence spezialisiert.

Einführung

Trigger-Events sind Momente, die auf eine Chance für eine geschäftliche Veränderung hinweisen. Diese werden auch als Verkaufs-Trigger, Event-Trigger oder Markt-Trigger bezeichnet und beziehen sich immer auf eine Veränderung in den Umständen eines Unternehmens.

Für Dich als Sales Rep bedeuten solche Trigger-Ereignisse die ersten Anzeichen für einen Wandel in der Situation eines potenziellen Kunden. Und damit auch eine Gelegenheit, Upselling zu betreiben, neue Geschäfte abzuschließen oder Neukunden zu gewinnen. Diese Echtzeit-Trigger sind zudem eine hervorragende Möglichkeit, Deine Wettbewerber im Blick zu behalten und Trends in Deinem Markt frühzeitig zu erkennen.

Das Problem im Vertrieb

Das Grundproblem des Vertriebs besteht darin, dass sich sein Wesen seit Jahrzehnten kaum verändert hat. Trotz aller Veränderungen in der Geschäftswelt und der Technologie ist der Verkaufsprozess traditionell langsam, ineffizient und zeitaufwändig. Sales Reps verbringen immer noch zu viel Zeit damit, den falschen Leads hinterherzujagen, veraltete Strategien anzuwenden und den richtigen Zeitpunkt für die Kontaktaufnahme zu verpassen. Doch genau das beginnt sich zu ändern. Neue Technologien revolutionieren den Prozess, indem sie intelligentere Wege bieten, Verkaufschancen zu entdecken, potenzielle Kunden besser zu verstehen und Deals schneller abzuschließen.

Eine der größten Herausforderungen im Vertrieb war schon immer, den richtigen Zeitpunkt zu erkennen, um einen potenziellen Kunden anzusprechen. Hier kommen Event-Trigger ins Spiel. Indem Du stets auf dem Laufenden bleibst – über Entwicklungen in Deinem Markt, Branchen-News oder Veränderungen bei bestimmten Unternehmen – kannst Du Deine Ansprache perfekt timen. Diese Einblicke ermöglichen es Dir, klügere Entscheidungen zu treffen und genau dann wertvolle Gespräche mit Unternehmen zu führen, wenn die Verkaufschancen am größten sind.

„Trigger Events sind für jeden Vertriebsmitarbeiter von entscheidender Bedeutung. Sie ermöglichen es, personalisierte und zeitlich perfekt abgestimmte Ansprachen zu erstellen, die sich von anderen abheben. Darüber hinaus sind sie ebenso effektiv für die Vorbereitung, wenn ein Lead eintrifft. Alles dreht sich darum, Timing und Relevanz zu kombinieren, um Deals zu gewinnen.“



Marvin Karis
Senior Director GTM Execution bei Dealfront

Arten von Trigger Events

Trigger Events sind entscheidend, um den optimalen Zeitpunkt für Deinen Gesprächseinstieg zu bestimmen und so Deinen Wettbewerbern einen Schritt voraus zu sein. Bei Dealfront erfassen wir mehr als 30 Arten von Trigger Events, sodass Du eine Vielzahl von Sales Intelligence-Einblicken erhältst, die Deine Akquise effektiver machen.

Trigger-Events im Überblick

1	Neueintragungen	6	Messebesuche
2	Umzug	7	Stellenangebot
3	Neubau	8	Auslandsexpansion
4	Personelle Veränderungen	9	Großaufträge
5	Managementwechsel	10	Gewinnsteigerung



Hier ist eine Liste der Trigger Events, die wir bei Dealfront verfolgen, sowie ein kurzer Überblick über die Insights, die Du daraus ziehen kannst:

Bauprojekte

- ✓ **Neubaupläne:** Dieses Trigger Event weist darauf hin, dass ein Unternehmen an Bauplänen arbeitet. Das ist ein klarer Hinweis auf bevorstehendes Wachstum, Investitionen und eine neue Verteilung von Ressourcen. Dabei kann es um den Bau neuer Büros, Lagerhäuser, Fabriken oder Rechenzentren gehen. Allesamt Projekte, die strategische Prioritäten des Unternehmens widerspiegeln. Für Dich als Sales Rep bedeutet das eine große Chance. Passe Dein Angebot genau auf die Bedürfnisse des Unternehmens in dieser entscheidenden Planungsphase an. Wenn Du jetzt aktiv wirst, hast Du die besten Chancen, dass Deine Lösung ernsthaft in Betracht gezogen wird. Beispiele: Der Bau neuer Büroräume eröffnet Möglichkeiten für Arbeitsplatzlösungen, IT-Infrastruktur oder HR-Systeme. Ein neues Lager könnte auf einen Bedarf an Logistiklösungen, Lieferkettenmanagement oder Sicherheitslösungen hinweisen. Der Bau eines Rechenzentrums signalisiert oft einen Bedarf an modernen Speichersystemen, Cybersicherheitslösungen oder energieeffizienten Technologien.

✓ **Neubauten & Erweiterungen:** Ein neues Büro oder eine Gebäudeerweiterung ist ein üblicher Trigger für Wachstum und Investitionen. Es zeigt dabei auch die wichtigsten Prioritäten eines Unternehmens. Je nach Art des angekündigten Neubaus oder der Erweiterung kann dies für jede Organisation etwas anderes bedeuten. Ein neuer Hauptsitz weist zum Beispiel auf eine umfassende Skalierung hin, verbunden mit einem Bedarf an verbesserten Personal- und Betriebslösungen. Büroerweiterungen in neuen Regionen deuten auf Marktwachstum und den Aufbau einer lokalen Belegschaft hin. Neue Zweigstellen, besonders in Branchen wie Finanzen oder Recht, legen den Fokus auf besseren Kundenservice und Neukundengewinnung. Anders sieht es bei F&E- oder Technologiezentren aus. Hier geht es um die Förderung von Produktentwicklung und Innovation, mit entsprechendem Bedarf an passenden Lösungen. Rechenzentren hingegen stehen für den Fokus auf IT-Infrastruktur, Sicherheit und Speicherkapazitäten. Jede Erweiterung bietet die Chance, gezielt auf die wachsenden und sich wandelnden Bedürfnisse eines Unternehmens einzugehen und die Lösung perfekt anzupassen.

✓ **Baubeginn:** Dieser Trigger zeigt, dass die Pläne eines Unternehmens in die Umsetzungsphase gehen. Genau jetzt werden zugesagte Investitionen realisiert und es entsteht ein unmittelbarer Bedarf an Ressourcen, Services und Lösungen, um das Projekt zu unterstützen. Das ist die perfekte Gelegenheit, gezielt dort Unterstützung anzubieten, wo sie während der Bauphase benötigt wird. Neue Bürogebäude könnten beispielsweise Büroausstattung, IT-Infrastruktur oder Möbellösungen erfordern. Bei Lager- oder Fabrikprojekten stehen häufig Lieferkettensysteme, Maschinen oder Sicherheitsausrüstung im Fokus. Der Bau von Rechenzentren bringt meist Bedarf an spezieller Infrastruktur, Kühlsystemen und robuster Cybersicherheit mit sich. In dieser Phase kannst Du zeitnahe und relevante Lösungen anbieten. Und zwar genau dann, wenn das Unternehmen aktiv Kaufentscheidungen trifft.

Events

✓ **Auszeichnungen & Awards:** Wenn ein Unternehmen für einen Award nominiert wird oder eine Auszeichnung erhält, ist das der perfekte Gesprächseinstieg. Solche Erfolge zeigen die Stärken eines Unternehmens, können aber auch Schwachstellen offenlegen oder ihre Position im Markt verdeutlichen. Für Mitbewerber sind solche Trigger-Ereignisse ebenfalls wertvoll: Sie zeigen, wo sie selbst aufholen, ihr Angebot verbessern oder Marktchancen nutzen können.

✓ **Gewinnspiele:** Gewinnspiele und Promokampagnen, bei denen Unternehmen Preise oder Anreize anbieten, sind ein klarer Hinweis auf ihre Marketingstrategie. Solche Aktionen zielen darauf ab, die Bindung zu Bestandskunden zu stärken oder Neukunden zu gewinnen. Daraus ergibt sich die Chance, Unternehmen zu identifizieren, die ihre Promo-Bemühungen verstärken. Denn das kann ein Signal sein, dass sie neue Tools oder Services suchen, um diese Initiativen zu unterstützen. Hier kannst Du gezielt ansetzen. Zeige, wie Dein Produkt oder Deine Dienstleistung helfen kann, die Kundenbindung zu verbessern oder die Umsetzung solcher Kampagnen effizienter zu gestalten. Solche Aktionen zeigen deutlich den Fokus des Unternehmens auf höhere Sichtbarkeit und Umsatz. Also der ideale Zeitpunkt, um eine relevante Lösung anzubieten.

✓ **Messebesuche:** Wenn ein Unternehmen ankündigt, an einer Messe teilzunehmen, bietet das eine tolle Gelegenheit für den Gesprächseinstieg. Es gibt Dir Einblicke, worauf sich das Unternehmen aktuell konzentriert, welche Neuerungen es präsentiert und welche Ansprechpartner vor Ort sein werden. Ein Messeauftritt zeigt Dir zudem die zukünftigen Prioritäten und Ausrichtungen des Unternehmens. Diese Informationen helfen Dir, Deine Akquise optimal zu gestalten.

Expansion

✓ **Auslandsexpansion:** Die Ankündigung eines Unternehmens, dass es in neue Regionen oder Märkte expandiert, ist ein klares Zeichen für Wachstum. Dieses Trigger-Ereignis zeigt, dass das Unternehmen wahrscheinlich neue Tools und Services benötigt, um seine ehrgeizigen Ziele zu erreichen. Internationale Expansion bringt oft besondere Herausforderungen mit sich, z.B. die Anpassung an neue Märkte, das Management diverser Teams oder die Skalierung von Betriebsabläufen. Unternehmen in dieser Phase suchen häufig nach Lösungen wie Sales-Enablement-Software, HR-Systemen, Marketing-Automation oder Datenanreicherung. Diese Unternehmen bereiten sich aktiv darauf vor, neue Chancen zu nutzen und potenzielle Herausforderungen zu bewältigen. Für Dich bietet sich hier die ideale Gelegenheit, um mit maßgeschneiderten Angeboten auf sie zuzugehen und sie dabei zu unterstützen, im neuen Markt erfolgreich Fuß zu fassen.

- ✓ **Fusionen und Übernahmen:** Fusionen und Übernahmen stehen für bedeutende Veränderungen in einem Unternehmen. Und genau diese Veränderungen bieten Vertriebsteams neue Verkaufschancen. Solche Ereignisse führen oft zu Änderungen bei Einstellungen, Finanzierung und Betriebsabläufen, was den Bedarf an neuen Technologien, Systemen und Strategien schafft. Für den Vertrieb ist das der ideale Moment, um den Kontakt zu intensivieren, besonders, wenn Dein Team bereits mit einem der beteiligten Unternehmen zusammenarbeitet. Die Übernahme eines Unternehmens zeigt oft, dass der Fokus auf Expansion liegt. Sei es durch neue Produkte oder den Eintritt in neue Märkte. Hier ergeben sich hervorragende Möglichkeiten für Upselling oder Cross-Selling, denn das Unternehmen könnte nach neuen Tools, Produkten oder Dienstleistungen suchen, um diese Integration zu unterstützen. Geht es bei der Übernahme um eine physische Einrichtung, entsteht oft Bedarf an aktualisierten Managementsystemen, um eine wachsende Belegschaft oder neue Geschäftsabläufe zu unterstützen. Handelt es sich um ein Produkt, könnte dies zu verstärkten Investitionen in Vertrieb, Marketing oder Produktion führen.

„Eine Fusion oder Übernahme gehört nicht zum normalen Geschäftsalltag. Es ist ein klares Signal für Transformation. Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um Lösungen anzubieten, die Wachstum fördern, Abläufe optimieren oder neue Systeme integrieren können. Timing ist alles.“



Marvin Karis

Senior Director GTM Execution bei Dealfront

Finanzielle Herausforderungen

- ✓ **Sparmaßnahmen:** Wenn ein Unternehmen Kostensenkungen ankündigt, sollen Ausgaben reduziert werden. Es bedeutet jedoch nicht, dass sie gar nicht mehr investieren. Häufig suchen diese Unternehmen nach kosteneffizienteren Lösungen, z. B. durch die Zusammenlegung mehrerer Services oder den Wechsel zu kostengünstigeren Alternativen. Für Vertriebsteams bietet sich hier eine klare Chance: Sie können aufzeigen, wie ihr Angebot hilft, Geld zu sparen, ohne dass das Unternehmen dabei auf Qualität oder Funktionalität verzichten muss.

- ✓ **Finanzielle Verluste:** Wenn ein Unternehmen finanzielle Verluste meldet, ist das ein klares Trigger Event, dass es seine Ressourcen und Strategien überdenkt. Genau hier können Vertriebsteams mit ihrer Lösung ansetzen. Sie können helfen, Effizienz zu steigern, Kosten zu senken oder Wachstum zu fördern. In dieser Phase suchen Unternehmen oft nach Wegen, sich zu stabilisieren und wieder nach vorne zu kommen. Nutze diesen Trigger, um Deine Lösung als Teil ihres Wegs aus der Krise zu positionieren.

„Finanzielle Verluste mögen wie ein Warnsignal wirken, aber für Sales Reps sind sie ein grünes Licht für neue Möglichkeiten. Unternehmen, die Kosten senken oder die Effizienz steigern wollen, sind offen für Lösungen, die ihnen den Weg aus der Krise zeigen. Dieser Trigger macht Dich zum Partner, den sie jetzt brauchen!“



Marvin Karis

Senior Director GTM Execution bei Dealfront

- ✓ **Gewinnreduktion:** Ein gemeldeter Gewinnrückgang deutet auf finanzielle Herausforderungen oder eine Neupriorisierung hin. Dies bietet die perfekte Gelegenheit, kosteneffektive Lösungen anzubieten, die Abläufe optimieren, Kosten reduzieren und die Effizienz steigern. Unternehmen in dieser Lage streben nach Stabilität und einer schnellen Erholung. Zeige ihnen, wie Dein Angebot einen klaren Mehrwert und eine hohe Rendite liefern kann.

- ✓ **Umsatzreduktion:** Ein Umsatzrückgang signalisiert oft, dass ein Unternehmen unter Marktdruck, operativen Ineffizienzen oder nachlassender Nachfrage leidet. Für Vertriebsteams ist das ein wichtiger Trigger. Diese Unternehmen suchen hier häufig nach Strategien oder Tools, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen, Prozesse zu optimieren oder die Performance zu verbessern. Biete ihnen innovative Lösungen, die dem Unternehmen helfen, wieder Schwung aufzunehmen. Jetzt ist der Moment, Dich als Partner zu positionieren, um diese Herausforderungen gemeinsam anzugehen und einen Weg aus der Krise zu zeigen.

Finanzielles Wachstum

✓ **Finanzierung / Kapitalerhöhung:** Wenn ein Unternehmen eine neue Finanzierungsrunde oder eine Kapitalerhöhung bekannt gibt, ist das ein deutliches Signal für Wachstum und Expansion. Mit frischem Kapital können Unternehmen ihre Ressourcen ausbauen. Sei es durch die Einstellung neuer Mitarbeitenden, Investitionen in neue Technologien oder die Verbesserung ihrer Performance. Egal ob durch Risikokapital, Fremdfinanzierung oder Crowdfunding, dieses zusätzliche Budget ermöglicht es Unternehmen, ihre Pläne schneller umzusetzen und ihre Wettbewerbsposition zu stärken. Für Dich ist das der ideale Moment, Deine Lösung als strategischen Beitrag zu ihren Zielen zu positionieren, sei es durch Partnerschaften, Investitionen oder Business-Lösungen, die sie bei ihrer Expansion unterstützen.

✓ **Gewinnsteigerung:** Meldet ein Unternehmen steigende Gewinne, zeigt das finanzielle Gesundheit und Stabilität. Mit höheren Profiten sind Unternehmen häufig bereit, in neue Tools, Technologien oder Dienstleistungen zu investieren, die ihre Erfolge sichern oder sogar beschleunigen können. Das ist der perfekte Zeitpunkt, Dein Angebot zu präsentieren, ob zur Steigerung ihrer Effizienz, zur Nutzung neuer Wachstumschancen oder zur Optimierung ihrer Prozesse.

✓ **Umsatzsteigerung:** Ein wachsender Umsatz zeigt, dass ein Unternehmen erfolgreich expandiert, neue Märkte erschließt oder seine Kundenbasis ausbaut. Mit diesem Wachstum entstehen oft neue Anforderungen, etwa an Tools, Dienstleistungen oder Support, um das höhere Volumen zu managen. Das ist Deine Chance, Dich an ihrer Wachstumsstrategie zu beteiligen und Lösungen anzubieten, die sie bei ihrer erfolgreichen positiven Entwicklung unterstützen.

Stellenangebote / Stellenanzeigen

✓ **Stellenangebote aus Job-Portalen:** Wenn Unternehmen Stellenangebote auf Jobportalen wie Indeed oder Glassdoor veröffentlichen, ist dies ein klares Zeichen dafür, dass sie expandieren oder Schlüsselpositionen besetzen wollen. Diese Expansion bedeutet oft, dass sie zusätzliche Tools, Dienstleistungen oder Unterstützung benötigen, um die gestiegene Arbeitsbelastung zu bewältigen und den neuen Mitarbeitenden zum Erfolg zu verhelfen. Für Vertriebsteams ist das der ideale Zeitpunkt, um Lösungen anzubieten, die Prozesse optimieren, das Onboarding von Mitarbeitenden verbessern oder das Unternehmenswachstum unterstützen, während neue Talente an Bord geholt werden.

✓ **Stellenangebote aus Social Media:** Das Posting von Stellenangeboten auf Plattformen wie LinkedIn oder Facebook zeigt, dass ein Unternehmen proaktiv nach Talenten sucht und in Wachstum investiert. Unternehmen nutzen soziale Medien, um Bewerber*innen anzuziehen und ihre Arbeitgebermarke aufzubauen. Für Vertriebsteam ist das die Gelegenheit, mit Unternehmen in Kontakt zu treten, die nach innovativen Lösungen suchen, um ihr Recruiting zu unterstützen, ihre Produktivität zu verbessern oder den Erfolg ihrer wachsenden Teams zu fördern.

✓ **Stellenangebote aus Firmenwebsites:** Wenn ein Unternehmen Stellenanzeigen auf seiner eigenen Karriereseite veröffentlicht, ist das ein klares Trigger-Ereignis: Sie stellen Personal ein und befinden sich möglicherweise in einer Expansionsphase. Unternehmen, die diesen Kanal nutzen, haben oft ihre Einstellungsstrategie selbst in der Hand und suchen nach günstigen, individuellen Lösungen, um die steigenden Anforderungen zu bewältigen. Für Dein Vertriebsteam ist das der Moment, um aktiv zu werden. Sie können Lösungen anbieten, die das Unternehmen dabei unterstützen, die Einstellungsziele zu erreichen, Arbeitsprozesse zu optimieren und die Effizienz im Recruiting und in der Teamvergrößerung zu steigern.

Negative Entwicklung

✓ **Insolvenzhinweis:** Wenn ein Unternehmen Konkurs anmeldet, ist das ein wichtiger Wendepunkt. Es ist eine Phase voller Herausforderungen, aber auch Chancen für Vertriebsteam. Ein Konkurs signalisiert zwar finanzielle Schwierigkeiten eines Unternehmens, deutet jedoch auch auf Umstrukturierungen, Managementwechsel oder strategische Neuausrichtungen hin. Für Vertriebsteam bietet dieses Trigger Event Einblicke in mögliche Veränderungen der Geschäftstätigkeit, wie z. B. Kostensenkungsmaßnahmen, die Einführung neuer Technologien oder den Bedarf an Lösungen umfassen, die das Unternehmen bei der Erholung unterstützen. Ein Insolvenzantrag öffnet die Tür, um Dienstleistungen anzubieten, die Prozesse optimieren, Gemeinkosten senken oder Sanierungsmaßnahmen fördern. In dieser kritischen Phase kannst Du durch praktische und günstige Lösungen echten Mehrwert schaffen und dem Unternehmen helfen, wieder auf Kurs zu kommen.

✓ **Rechtsstreit:** Wenn ein Unternehmen mit einem Gerichtsverfahren konfrontiert wird, ist schnelles Handeln gefragt, um Prozesse zu optimieren und die Einhaltung von Gesetzen sowie Datenschutzvorgaben sicherzustellen. Ein solcher Trigger hat oft unmittelbar negative Auswirkungen auf den Ruf des Unternehmens. Deshalb hat die Beruhigung von Bestandskunden, Investoren und anderen Interessengruppen die höchste Priorität. Entscheidet sich ein Unternehmen, rechtliche Schritte einzuleiten, kann dies verschiedene Gründe haben, z.B. der Schutz geistigen Eigentums oder die Abwehr von Produktverletzungen. Solche Situationen erfordern häufig erhebliche finanzielle Mittel, um die Rechtsverteidigung zu sichern und sich gegen zukünftige Ansprüche abzusichern. Legt das Unternehmen den Rechtsstreit bei, kann es teure Gerichtskosten vermeiden und das Risiko im Vergleich zu einem Gerichtsverfahren verringern. Verliert das Unternehmen jedoch den Rechtsstreit, sind die Kosten nicht nur finanzieller Natur, sondern können auch den Ruf und die Marke des Unternehmens erheblich schädigen. Um sich davon zu erholen, sind die Einhaltung rechtlicher Vorgaben, der Risikominimierung und der Wiederherstellung des Rufs erforderlich, um das Kundenvertrauen wieder aufzubauen.

„Wenn Unternehmen mit rechtlichen Herausforderungen konfrontiert werden, müssen sie häufig ihre Compliance verbessern, das Vertrauen wiederherstellen und ihre Prozesse optimieren. Das ist eine hervorragende Gelegenheit für Dich, Tools und Strategien anzubieten, die ihnen helfen, sich schneller zu erholen und sicherer zu arbeiten.“

**Marvin Karis**

Senior Director GTM Execution bei Dealfront

- ✓ **Produktrückruf:** Ein Produktrückruf liegt vor, wenn ein Unternehmen ein Sicherheitsproblem oder einen Defekt an einem seiner Produkte entdeckt und Maßnahmen ergreift, um das Produkt vom Markt zu nehmen. Solche Maßnahmen dienen dem Schutz der Kundschaft und der Aufrechterhaltung des Vertrauens, sind aber auch ein Hinweis auf wichtige interne Aktivitäten. In solchen Situationen investieren Unternehmen häufig in verbesserte Sicherheitsmaßnahmen, verschärfte Testprotokolle oder zusätzliche Marketing- und Kundensupportmaßnahmen, um die Krise zu bewältigen und ihren Ruf zu schützen. Für Sales Reps bietet dies die Chance, gezielt Lösungen anzubieten, um zukünftige Probleme zu vermeiden oder interne Prozesse zu optimieren.

- ✓ **Standortschließung:** Die Ankündigung einer Standortschließung ist für ein Unternehmen ein bedeutender Einschnitt. Er ist oft verbunden mit Kostensenkungen, Umstrukturierungen oder neuen Geschäftsprioritäten. Für Sales Reps ist das eine Chance, gezielte Lösungen anzubieten, die dem Unternehmen helfen, diesen Übergang zu meistern. Zum Beispiel, wenn es darum geht, Prozesse zu optimieren, verlagerte Teams zu unterstützen oder neue Herausforderungen zu meistern. Darüber hinaus bietet eine Standortschließung die Möglichkeit, Kontakte zu ehemaligen Mitarbeitenden zu knüpfen, die möglicherweise zu anderen Unternehmen wechseln und so neue Möglichkeiten für Kontakte bieten. Wenn Du die Gründe für die Schließung eines Standorts und die damit verbundenen Auswirkungen verstehst, kannst Du die Situation überlegt angehen und Dein Angebot als wertvolle Ressource in einer Zeit des Wandels positionieren.

- ✓ **Streik:** Ein Streik in einem Unternehmen oder einer Branche ist ein starkes Signal, das du als Sales Rep unbedingt beachten solltest. Streiks deuten oft auf große interne Herausforderungen hin. Sei es die Unzufriedenheit der Mitarbeitenden, Gehaltsstreitigkeiten oder betriebliche Ineffizienzen. Hier kannst Du mit gezielten Lösungen ansetzen, die die zugrundeliegenden Probleme angehen. Ob Tools zur Verbesserung der internen Kommunikation, zur Optimierung von Prozessen oder zur Steigerung des Mitarbeiterengagements, ein Streik zeigt die Schwachstellen eines Unternehmens auf. Das bietet Dir die Chance, Dein Produkt oder Deine Dienstleistung als Lösung zu präsentieren. Beobachte diese Ereignisse, um dem Unternehmen rechtzeitig durchdachte Vorschläge zu machen, die zeigen, dass Du ihre aktuellen Herausforderungen verstehst.



Personalveränderungen

- ✓ **Managementwechsel:** Veränderungen im Führungsteam eines Unternehmens sind ein deutlicher Hinweis auf mögliche strategische Neuausrichtungen, veränderte Prioritäten und neue Chancen. Neueinstellungen, Beförderungen oder Managementwechsel deuten oft auch auf eine Offenheit gegenüber neuen Ideen und Lösungen hin, die diese Veränderungen unterstützen können. Das bietet eine ideale Möglichkeit, mit Ansprechpartnern in Kontakt zu treten, die möglicherweise neue Initiativen verfolgen oder bestehende Prozesse verändern möchten. Ob eine Führungskraft das Unternehmen verlässt, ein neues Vorstandsmitglied strategische Impulse setzt oder eine neue Führungspersönlichkeit frischen Wind ins Unternehmen bringt. Jede dieser Veränderungen liefert wertvolle Einblicke in die Ausrichtung des Unternehmens und die potenziellen Bedürfnisse.

✓ **Stellenabbau:** Ein Stellenabbau ist für alle Beteiligten eine schwierige Situation. Manchmal kann er aber ein Signal für bedeutende Veränderungen in einem Unternehmen sein. Wenn ein Unternehmen Entlassungen ankündigt, deutet das häufig darauf hin, dass es Maßnahmen zur Kostensenkung ergreift oder seine Strukturen anpasst. Diese Phase der Transformation bringt neue Bedürfnisse mit sich: Effizienzsteigerung, Prozessoptimierung und das Erreichen besserer Ergebnisse mit begrenzten Ressourcen. Für Dein Vertriebsteam eröffnet dies spannende Chancen, Deine Produkte oder Dienstleistungen anzubieten, die das Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen unterstützen können.

✓ **Teamerweiterung:** Wenn ein Unternehmen ankündigt, sein Team durch die Ernennung neuer Führungskräfte zu erweitern, ist das ein Zeichen für bevorstehende Veränderungen und Chancen. Diese Neueinstellungen betreffen oft Entscheidungsträger oder Teamleiter, die in ihrer neuen Rolle etwas bewegen wollen. Sie möchten eigene Strategien, Prozesse und Lösungen etablieren, um den Erfolg des Teams oder des gesamten Unternehmens zu fördern. Neue Führungskräfte sind häufig offen für innovative Ideen und Lösungen, die ihre Ziele unterstützen. Das bietet Dir und Deinem Team neue Möglichkeiten. Zudem hast Du durch die Ernennung einen klaren Ansprechpartner.

Positivmeldungen

✓ **Neuer Großauftrag / Großkunde:** Wenn ein Unternehmen einen neuen Großauftrag oder die Zusammenarbeit mit einem neuen Kunden bekannt gibt, ist das ein starkes Signal für Wachstum und Erfolg. Solche Ereignisse deuten darauf hin, dass das Unternehmen seinen Betrieb hochfährt oder sein Angebot erweitert. Oft ist das verbunden mit einem steigenden Bedarf an Dienstleistungen oder Produkten, die dieses Wachstum unterstützen. Für Dich ist das der perfekte Zeitpunkt, um mit dem Unternehmen in Kontakt zu treten. Es könnte nach zusätzlichen Tools, Unterstützung oder Lösungen suchen, um den neuen Geschäftsfluss effizient zu gestalten. Nutze diese Gelegenheit, um zu zeigen, wie Dein Produkt oder Deine Dienstleistung dabei helfen kann, diese neue Partnerschaft zu optimieren oder zu skalieren.

✓ **Wachstum der Kundenzahl:** Dieses Trigger-Ereignis ist ein Indikator für das Wachstum und die Marktreichweite eines Unternehmens. Ein plötzlicher Anstieg der Kundenzahl kann darauf hindeuten, dass das Unternehmen an Zugkraft gewinnt und immer mehr Menschen von den Produkten oder Dienstleistungen begeistert sind. Für Deine Sales Reps ist das die Gelegenheit, zu prüfen, ob die derzeitigen Tools und Prozesse des Unternehmens mit diesem Wachstum Schritt halten können. Jetzt könnte der richtige Zeitpunkt sein, um gemeinsam Lösungen zu finden, die dabei helfen, Abläufe zu optimieren, effektiver zu skalieren oder die Kundenbindung zu unterstützen. Die Beobachtung solcher Veränderungen bietet Deinem Team die Möglichkeit, rechtzeitig auf die Bedürfnisse des Unternehmens einzugehen und Dienstleistungen zu präsentieren, die die Expansion und positive Entwicklung unterstützen.

- ✓ **Partnerschaften & Kooperationen:** Wenn zwei Unternehmen eine Partnerschaft oder Zusammenarbeit bekannt geben, ist das ein deutliches Zeichen für ihre strategischen Prioritäten und Wachstumspläne. Solche Kooperationen zeigen oft auf, in welche Bereiche Unternehmen investieren oder welche Entwicklungen sie vorantreiben möchten. Das gibt klare Hinweise auf potenziellen Bedarf an neuen Dienstleistungen, Tools oder Lösungen. Das bietet Dir die Gelegenheit, Deine Ansprache individuell auf die Ziele des Unternehmens abzustimmen. Du kannst hervorheben, wie Dein Produkt oder Deine Dienstleistung dazu beitragen kann, diese Ziele zu erreichen, oder sogar aufzeigen, wie Mitbewerber bereits von Deinen Lösungen profitieren. Partnerschaften sind häufig mit Initiativen wie Produktentwicklung, Marketing oder Geschäftserweiterung verbunden. Das ist somit der ideale Moment, um relevante Lösungen anzubieten.

Registermeldungen

- ✓ **Jahresabschluss:** Die Bekanntgabe des Jahresabschlusses eines Unternehmens liefert immer wertvolle Einblicke. Diese Berichte liefern ein klares Bild von der Rentabilität und der finanziellen Gesundheit des Unternehmens. Eine positive Entwicklung zeigt, dass das Unternehmen floriert und bereit ist, in neue Tools oder Lösungen zu investieren, um weiteres Wachstum zu fördern. Weniger gute Entwicklungen hingegen können Bereiche aufdecken, in denen Dein Produkt oder Deine Dienstleistung helfen kann, Herausforderungen zu bewältigen. Jahresberichte enthalten oft auch Hinweise auf geplante Produktentwicklungen, Expansionsvorhaben oder andere strategische Schritte. Hier kannst Du gezielt Deine Lösung als Teil des zukünftigen Erfolgs positionieren.
- ✓ **Kapitalveränderungen:** Wenn ein Unternehmen sein verfügbares Kapital erhöht, sei es durch den Verkauf von Anteilen oder andere Maßnahmen, ist das ein Trigger-Ereignis für Wachstum oder neue Investitionen. Auch wenn dies nicht direkt mit Einnahmen oder Funding gleichzusetzen ist, deutet es auf eine positive Entwicklung hin. Das Unternehmen hat die Ressourcen, um neue Chancen zu ergreifen, den Betrieb auszuweiten oder in Tools und Dienstleistungen zu investieren, die den Erfolg fördern. Für Dein Vertriebsteam ist das der ideale Zeitpunkt, aktiv zu werden. Positioniere Deine Lösung so, dass sie dem Unternehmen hilft, das Potenzial des erhöhten Kapitals optimal zu nutzen und strategische Ziele zu erreichen.

✓ **Auflösung:** Wenn ein Unternehmen seine Auflösung bekannt gibt, bedeutet das die Schließung des Unternehmens und den Verkauf seiner Vermögenswerte zur Begleichung von Schulden. Für Sales Reps kann dieser Event Trigger verschiedene Auswirkungen haben: Es könnte das Ende einer bestehenden Kundenbeziehung oder den Verlust eines potenziellen Geschäfts bedeuten, wenn Du bereits aktiv mit dem Unternehmen zusammengearbeitet hast. Aber Schließungen bieten auch neue Chancen. Mitbewerber oder andere Interessengruppen in der Branche suchen möglicherweise nach Lösungen, um die durch die Schließung entstandenen Lücken zu füllen. Zudem könnten ehemalige Mitarbeitende des liquidierten Unternehmens in neue Positionen wechseln, in denen Dein Produkt oder Deine Dienstleistung wieder relevant wird. Wenn Du solche Trigger Events beobachtest, kannst Du flexibel auf diese Veränderungen reagieren und neue Möglichkeiten nutzen.

✓ **Neue Anschrift / Umzug:** Die Bekanntgabe einer neuen Firmenadresse ist mehr als nur ein Standortwechsel. Es ist oft ein Zeichen für bedeutende Veränderungen und Geschäftsaktivitäten. Ein Umzug könnte auf Wachstum hinweisen, etwa durch die Eröffnung einer größeren Niederlassung oder die Expansion in einen neuen Markt. In solchen Fällen sucht das Unternehmen möglicherweise nach Lösungen, die diese Geschäftsausweitung unterstützen können. Ein Standortwechsel kann aber auch auf Umstrukturierungen, Verlagerungen oder Konsolidierungen hindeuten, bei denen Dein Produkt oder Deine Dienstleistung gefragt sein könnte. Für Sales Reps ist das eine hervorragende Gelegenheit für den Gesprächseinstieg mit einem potenziellen Kunden, Bestandskunden oder einem ehemaligen Kunden, um Dein Angebot als unterstützende Lösung in einer Zeit des Wandels zu positionieren.

✓ **Neue Firmengründung:** Neueintragungen bieten Dir eine große Chance. Neue Unternehmen, besonders solche mit ehrgeizigen Wachstumsplänen und kleinen Teams, suchen oft nach Tools und Lösungen, die ihre Effizienz steigern und Produktivität maximieren. Diese Unternehmen stehen vor der Herausforderung, sich schnell in ihrer Branche zu etablieren. Sie benötigen oft Unterstützung durch Technologien oder Dienstleistungen, die wertvolle Einblicke und Daten liefern. Denn das Ziel ist, schnell zu skalieren und in der Branche Fuß zu fassen. Für Vertriebsteams ist das der perfekte Moment, um Dein Produkt oder Deine Dienstleistung als strategischen Partner für schnelles Wachstum zu positionieren. Zeige auf, wie Dein Angebot sie dabei unterstützen kann, die Herausforderungen der frühen Entwicklungsphase zu meistern.

Warum solltest Du Trigger Events in Deiner Ansprache nutzen?

In den letzten Jahren haben sich Trigger Events im Vertriebsprozess immer mehr durchgesetzt. Warum? Alle möchten smarter arbeiten, nicht härter. Und genau das ermöglichen Trigger Events. Sie helfen Dir dabei, den Vertriebsprozess effizienter und persönlicher zu gestalten.

Trigger-Events wie neue Stellenausschreibungen, Neueintragungen oder Managementwechsel geben Dir rechtzeitig Einblick in aktuelle Entwicklungen bei potenziellen Kunden. Wenn Du auf diese Ereignisse reagierst, kannst Du Deine Ansprache personalisieren. Das erleichtert es Dir, mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten und direkt relevante Verkaufsgespräche zu führen.

Darüber hinaus verschaffen Dir Trigger Events einen klaren Wettbewerbsvorteil. Sie helfen Dir, Verkaufschancen zu erkennen, bevor es Deine Mitbewerber tun. Statt ins Blaue hinein Akquise zu betreiben oder sich auf veraltete Informationen zu verlassen, agierst Du gezielt und bietest Lösungen an, die direkt auf die Bedürfnisse oder Ziele Deines Gegenübers abgestimmt sind. Auf diese Weise lassen sich Deals schneller close und dauerhafte Beziehungen aufbauen.

Fazit

Wie auch immer Du Trigger Events bezeichnest, diese Signale stehen für Veränderungen in einem Unternehmen und zeigen, dass ein potenzieller Käufer möglicherweise offen für ein Produkt oder eine Dienstleistung ist. Dazu zählen Meilensteine wie neue Finanzierungsrunden, Managementwechsel, Standortverlagerungen, Fusionen, Produkteinführungen oder subtilere Hinweise wie ein mehrfacher Besuch Deiner Website durch einen potenziellen Kunden. Trigger Events geben Dir wertvolle Einblicke in die Kaufabsicht Deiner Zielkunden und helfen Dir, Deine Akquise ganz individuell zu gestalten.

Anstatt auf Kaltakquise zu setzen, kannst Du Deinen Gesprächseinstieg auf konkrete Ereignisse im Umfeld Deines potenziellen Kunden stützen. Das zeigt Verständnis und Empathie, baut Vertrauen auf und erhöht die Wahrscheinlichkeit einer positiven Reaktion. Außerdem kannst Du Website-Besuchsdaten in Deine Strategie integrieren, um Trigger Events noch effektiver zu nutzen. Mit solchen Informationen wird Deine Ansprache noch gezielter und relevanter.

Wenn Du Trigger Events in Deine Ansprache einbaust, verwandelst Du eine unspezifische „Spray-and-Pray“-Taktik in eine präzise Strategie. Mit Tools wie Dealfront kannst Du Deine Botschaften exakt auf die Bedürfnisse Deiner potenziellen Kunden abstimmen. Damit hebst Du Dich von der Masse der generischen Pitches ab und profitierst von höheren Öffnungsraten, besseren Responses und kürzeren Verkaufszyklen. Trigger machen Deine Akquise persönlicher und aktueller. Sie schaffen die Basis für relevante Gesprächseinstiege, starke Kundenbeziehungen und nachhaltigen Verkaufserfolg.

Dieses Dokument wurde von Dealfront erstellt

Dealfront – die einzigartige Go-to-Market-Plattform für Europa – gibt Vertriebs- und Marketingteams die präzisesten B2B-Daten und Insights an die Hand, um europäische Märkte zu gewinnen.

Über 10.000 Unternehmen vertrauen auf Dealfront für bessere Leads, mehr Deals und höchste DSGVO-Konformität.

Dealfront – Die Go-to-Market-Plattform für Dein Business in Europa.

Kontakt

Sprich mit unserem Vertrieb

+49 721 500 57 501
sales@dealfront.com
Demo buchen

Kontaktiere unseren Support

+49 721 500 57 500
support@dealfront.com
Help Center besuchen

Allgemeine Anfragen

info@dealfront.com

Was sind Trigger Events?

© 2025 Dealfront Group GmbH. Alle Rechte vorbehalten.