



Situation

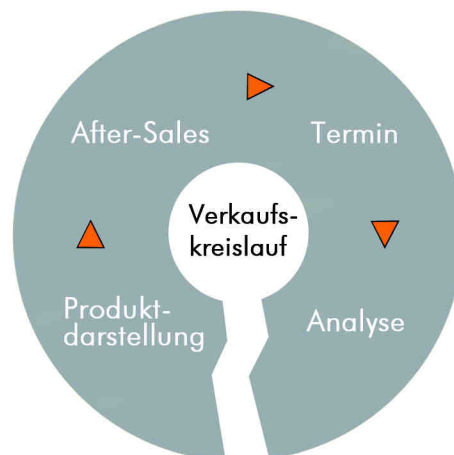
Beratungsqualität entscheidet

Service-Center, aktive Kundenansprache, Kampagnen und Verbesserungen im Terminmanagement-Prozess - effektive Mittel zur Erhöhung der Netto-Marktzeit und der Taktfrequenz für Beratungsgespräche. Also echte Chancen für den Vertrieb. Aber nur, wenn die Beratung auch erfolgreich ist. Ob sich Investitionen in den Ausbau von Filialnetzen, neue Filialkonzepte oder die physische Beratung rechnen, hängt im Wesentlichen davon ab, wie die Berater die neuen Vertriebschancen nutzen. Nicht nur davon wie kompetent sie sind, sondern auch wie flexibel sie auf Signale reagieren, Bedarfspotenziale erkennen und Cross-Selling-Chancen nutzen.

Hohe Anforderungen an den Berater. Er muss nicht nur eine Gesamtbedarfsanalyse kompetent durchführen können, sondern er muss auch über 40 Produkte beherrschen, im Kundengespräch das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt anbieten, Produktvorteile aufzeigen, den Kunden überzeugen und zum Verkaufsabschluss kommen.

In der Praxis zeigt sich: Häufig klafft in der Beratung eine deutliche Bruchstelle zwischen der Ermittlung des Kundenbedarfs, der Präsentation des passenden Produkts und dem tatsächlichen Verkauf. Kampagnen werden oftmals nicht erfolgreich gestaltet und kommuniziert.

Häufiges Vertriebshindernis: Bruchstelle zwischen Bedarfsermittlung und Produktangebot





Lösung

Mehr Vertriebsstärke durch computergestützte Beratung

easySELL bietet Unterstützung in Echtzeit am POS. Per Mausklick erhält der Berater Anregungen, Tipps und Produktvorschläge für das erfolgreiche Verkaufsgespräch und die gezielte Terminvorbereitung.

Qualifizierungsmaßnahmen, Schulungen oder Vertriebshandbücher schaffen zwar eine notwendige Grundkompetenz bei den Beratern, helfen aber nur bedingt bei der spontanen Aufnahme und Verarbeitung von unerwarteten Signalen im Verlauf eines Beratungsgesprächs. Hier erleichtert easySELL den richtigen Umgang mit Bedürfnissen, Sorgen und Wünschen der Kunden.

Das **Informations- und Beratungstool** unterstützt bei der Umsetzung dieser Impulse in Produktvorschläge und liefert sofort situationsbezogene Informationen, Argumentations- und Gesprächshilfen.

Features

- ↔ Echtzeitunterstützung am POS
- ↔ Zuordnung von Signalen, Bedarfefeldern, Kampagnen und Lebensphasen zu Produkten
- ↔ Vernetzung von Cross-Selling-Chancen und Produkten
- ↔ Ansprachetipps per Mausklick

Vorteile

Eine einheitliche Beratungsplattform

- ↔ mit schneller und direkter Informationsverarbeitung
- ↔ für schnelles und einfaches Auffinden aktueller Produkte
- ↔ für nachhaltig reduzierten Schulungsaufwand
- ↔ für schnellere Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- ↔ als ideale Ergänzung zu klassischen Qualifikationsmaßnahmen wie Vertriebshandbüchern

Eine verbesserte Beratungsqualität

- ↔ alle Verkaufszusammenhänge stehen dem Berater über ein Verknüpfungssystem optimal zur Verfügung
- ↔ schnell abrufbares Vertriebswissen: maximal 3 Klicks bis zum richtigen Produkt
- ↔ Cross-Selling-Hinweise bei Produkten werden dem Berater aktuell zur Verfügung gestellt
- ↔ konsistentere Qualität im Bereich Verkauf und Produktwissen
- ↔ Kunde und Berater erleben die neue Qualität sofort





Vorteile

Steigerung der Vertriebsergebnisse

- ↗ Abschlussquote pro Gespräch steigt
- ↗ effektive Zuordnung von Bedarf zu Produkt
- ↗ Erhöhung der Cross-Selling-Quote
- ↗ Ergebnisniveau aller Berater steigt signifikant
- ↗ Kampagnen sind transparent und nachvollziehbar

Kostenersparnis

- ↗ bei der Mitarbeiterqualifikation
- ↗ beim Rollout von Kampagnen
- ↗ bei der Vorbereitung auf Abschlussgespräche
- ↗ bei der Pflege der Dokumentationen im Vertrieb
- ↗ durch Reduzierung des Aufwands für externe Trainer

Umsatzsteigerung

- ↗ besseres und transparenteres Cross-Selling
- ↗ Steigerung der Kundenbindung
- ↗ bessere Ergebnisse in der Kampagnenbearbeitung

Kontakt



Zentrale

PROCESS INNOVATION AG

Kupferstr. 36

70565 Stuttgart

Tel.: +49 711 78328-0

Fax: +49 711 78328-10

E-Mail: info@processinnovation.de

Internet: www.processinnovation.de

Niederlassung

PROCESS INNOVATION AG

Spiesheimer Weg 43

55286 Wörrstadt