

Customer Success Story **Hardware Hersteller**



Unternehmen

Internationaler Hardware Hersteller



Branche

Hardware & Software



Der internationale Hardware Hersteller vertreibt seine High-End-Produkte und Dienstleistungen über eignen Vertriebler, und Vertriebler seiner Wiederverkäufer. Darüber hinaus werden Cross-Selling-Produkte und -Dienstleistungen von Drittanbietern angeboten, die die eignen Produkte ergänzen.



1

HERAUSFORDERUNG

Für die Vertriebler ist es schwierig, sich das gesamte Produktwissen, sowie Verkaufstaktiken zu merken und anzuwenden. Zusätzlich müssen Sie die Pain Points und Bedürfnisse ihrer Kunden verstehen, um geeignete Lösungen anbieten zu können. Der Vertrieb per Telefon ist kompliziert und wird oft von Young Professionals durchgeführt. Daher beschränken viele Vertriebler ihre Angebote oftmals auf die Produkte und Verkaufstaktiken, mit denen sie am meisten vertraut sind. Gleichzeitig möchte der Hersteller aber die Kontrolle darüber haben, wie die Mitarbeiter Ihren Vertrieb machen. Der Hersteller möchte, dass die Vertriebler sich mehr auf Kampagnen konzentrieren, Cross-Selling vorantreiben und ALLE verfügbaren Produkte anbieten und verkaufen. Um dies zu lösen, wurde Idiligo gebeten, einen Algorithmus für den Vertrieb per Online Meeting zu entwickeln. Auch die Wiederverkäufer der Hersteller sollten Zugriff auf denselben Algorithmus haben.

2

LÖSUNG

Zusammen mit dem Hersteller legte Idiligo fest, was das Ziel des Online Meetings sein sollte und wie dies erreicht werden kann. Welche Fragen sollen den Kunden gestellt werden, um die Pain Points herauszufinden? Welche Produkte und Lösungen sollten vorgestellt werden, um die Pain Points zu lösen, und welche nächsten Schritte sollten am Ende des Meetings eingeleitet werden? Idiligo hat zusammen mit dem Hersteller den perfekten Vertriebsprozess entwickelt, der all diese Aspekte berücksichtigt. Mithilfe eines auf Algorithmen basierenden Prozesses werden die Vertriebler automatisch durch jeden Schritt des Verkaufsgesprächs geführt. Es beginnt mit einer kurzen Vorstellung des Unternehmens und dem Vertriebler, um Vertrauen und eine persönliche Beziehung aufzubauen. Anschließend werden die wichtigsten Fragen gestellt, um zu ermitteln, was die Probleme und Pain Points des Kunden sind. Idiligo schlägt anschließend automatisch geeignete Hardwarelösungen vor, die die Vertriebler anhand einer perfekt gestalteten Produktpräsentation mit allen erforderlichen Informationen präsentieren können. Anschließend werden die Vertriebler motiviert, passende Cross-Selling-Produkte von Drittanbietern zu präsentieren, die ebenfalls in einer Präsentation vorgestellt werden. Am Ende des Meetings bestätigt der Vertriebler die nächsten Schritte, basierend auf den Bedürfnissen der Kunden und den passenden Produkten. Dies kann ein zweites Meeting mit einem Techniker, eine E-Mail mit allen relevanten Produktinfos, usw. sein.

3

ERGEBNISSE

ALLE Vertriebler können jedes Produkt professionell präsentieren und verkaufen, ohne sich die Produktinformationen, Cross-Selling-Produkte und Verkaufstaktiken vollständig merken zu müssen. Dies führt zu professionelleren Verkaufsgesprächen, mehr Cross-Selling-Aktivitäten und damit zu einer erhöhten Conversion. Der Verkaufsprozess wird kontinuierlich optimiert, einschließlich A / B-Tests, um den Kunden das bestmögliche Käufererlebnis zu bieten.

Features



Auswahl treffen



Dokument automatisch generieren



Email generieren & versenden



Formulare ausfüllen



Dokument präsentieren