

Komplexe Angebote auf Knopfdruck

Neueste mobile Lösungen können erlebnisreich präsentieren, verbinden Lead- und Angebotsmanagement und machen die Messenachbereitung fast überflüssig

Messebesuche können mitunter ganz schön hektisch sein, sowohl für den Besucher als auch für den Aussteller. Und während sich der Besucher nach der Messe wieder anderen Aufgaben widmen kann, beginnt für den Aussteller die ebenfalls sehr zeitintensive Messenachbereitung. Schließlich hat er sich von seinem potentiellen Kunden mit einer Bringschuld verabschiedet: mit dem Versprechen, auf die Anforderungen des Kunden zugeschnittene Informationen zu liefern und ein individuelles Angebot zu erstellen - und zwar möglichst schnell, versteht sich! Die nachfolgende Fallstudie beschreibt die Anwendung und den Nutzen einer mobilen Präsentations-Lösung, die mit angebundenem Lead-Management und Angebotskonfigurator die Messearbeit von Vertriebsteams erheblich vereinfacht und für den Kunden ein Plus an Service und Schnelligkeit bringt.

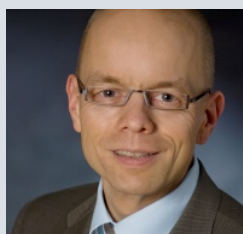
Aktuelle Studienergebnisse belegen, dass der professionelle Einsatz von Tablet PCs für Vertriebsteams und Außendienstmitarbeiter weiter auf dem Vormarsch ist. In einer aktuellen Studie vom April 2012 prognostiziert der US-Marktforscher Forrester Research, dass bis 2016 Tablet-Hersteller weltweit rund 365 Millionen Geräte verkaufen werden. Insgesamt soll es bis dahin eine installierte Basis von 760 Millionen Tablets geben. Allein ein Drittel der Geräte wird dabei für Business-Zwecke in Unternehmen eingesetzt.

Unternehmen	Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH
Branche	Industrie, Maschinenbau im Bereich optischer und Multisensor-Messtechnik
Projekt	Mobile Produkt-Präsentation mit angeschlossenem Lead- und Angebots-Management zum Einsatz im Vertrieb
Lösung:	catalogueapp® für Apple iPad mit Lead- und Angebotsmanagement-Modul - ein Produkt der cluetec GmbH

Aufgabenstellung:

Bereits seit längerer Zeit war die Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH auf der Suche nach einer komfortablen, erlebnisreichen und mobilen Präsentationsmethode für ihre komplexen Produkte aus dem Bereich optischer und Multisensor-Messtechnik. Da das Unternehmen jährlich weltweit auf einigen Duzend Messen vertreten ist sollte die Lösung zudem in der Lage sein, durch Abbildung interner Arbeitsabläufe das Lead-Management und die Angebotserstellung zu vereinfachen. Vor allem die Messenachbereitung sollte weniger Zeit beanspruchen und der Kunde schneller mit einem

individuellen Angebot bedient werden. Nachdem klar war, dass diese Lösung nicht inhouse umsetzbar war und auch sonst auf dem Markt keine reife und in einem vernünftigen Investitionsrahmen liegende Anwendung gefunden wurde, führte der Kontakt zur cluetec GmbH schließlich zu einem gemeinsamen Pilotprojekt, dessen Ergebnis für alle Beteiligten überaus erfolgreich ausgefallen ist. Hierbei verknüpfte die cluetec GmbH ihre beiden Produkte catalogueapp[®], eine App zur mobilen Darstellung von multimedialen Inhalten (Bilder, Texte, Videos, Panorama-Views, 3D-Animationen) auf iPads und Android-Tablets, mit mQuest[®], einer mobil nutzbaren Befragungssoftware, zu einem universal einsetzbaren Vertriebs-Tool, das komplexe Produkte erlebnisreich präsentieren, Leads erfassen und Angebote konfigurieren kann.



Uwe Keller, CMO Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH:

„Die catalogueapp spart unserem Vertriebs-Team zwei Wochen Arbeit, weil die Messenachbereitung weitestgehend entfällt. Anstatt nach der Messe die zahlreichen handschriftlichen Notizen der Vertriebsmitarbeiter zu den Kundenanforderungen in ein Angebot zu packen, erfolgt die Produktkonfiguration nun digital

gemeinsam mit dem Kunden auf dem Messestand und das Angebot kann anschließend quasi per Knopfdruck erzeugt und versandt werden. Auch eine Dankesmail wird automatisch, nachdem der Lead auf der Messe erfasst und die Kundenanforderungen aufgenommen wurden, durch das System versendet. Der Kunde erhält diese Mail sobald er unseren Messestand verlassen hat. Das macht einen sehr professionellen und innovativen Eindruck, ist zudem extrem praktisch und unsere Kunden sind jedes Mal sehr positiv überrascht.“

Moderne Kommunikationsmittel unterstützen Unternehmensimage



Für die Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH, einem der weltweit führenden Anbieter im Bereich optischer und Multisensor-Messtechnik, spielen Innovationen im eigenen Produktportfolio eine wichtige Rolle. Schließlich ist Dr. Heinrich Schneider Messtechnik 2009 und 2010 mit dem TOP 100-Innovatoren Preis als eines der 100 innovativsten Deutschen Unternehmen im Mittelstand ausgezeichnet worden. Um diese Innovationskompetenz auch nach Außen

und für potentielle Kunden schnell erkennbar zu machen, ist es dem Unternehmen wichtig, an sämtlichen Kontaktpunkten mit dem Kunden ein innovatives, modernes und insgesamt stimmiges Bild zu hinterlassen. Moderne Kommunikationsmittel sind für den Maschinenbauer aus Bad Kreuznach also nicht nur praktisch, sondern dienen auch einem positiven und modernen Unternehmensimage.

Verkaufsprozess wurde flüssiger und strukturierter dank zentralem Vertriebs-Tool

Anstatt dem Kunden auf der Messe oder auch im Tagesgeschäft anhand zahlreicher Printkataloge, Powerpoint-Präsentationen, Webanwendungen und anderer Listen die Produkte zu erklären, nutzt die Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH nur noch ein Medium, nämlich das Tablet mit der catalogueapp zur multimedialen Produktpräsentation. Anhand von eingebunden 3-D-Modellen, Videos, Animationen, PDF-Dokumenten und zahlreichem Bildmaterial kann das Vertriebsteam nun alle Informationen zentral abrufen und kurzweilig präsentieren – und das in der jeweils gewünschten Sprache. Auch der geringe Platzbedarf der Tablets auf Messen begeistert die Vertriebsleute: War es früher manchmal schwer, ausreichend Platz für eine umfassende Produktpräsentation auf dem Messestand zu finden, kann man heute zur Not auch in die benachbarte Cafeteria ausweichen – ein kleiner Tisch genügt, um dem Kunden alle Informationen zu liefern, die für einen umfassenden ersten Eindruck nötig sind.

Neben den verbesserten Präsentationsmöglichkeiten der Produkte war es der Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH auch wichtig, Vertriebs- und Präsentationsprozesse einheitlicher strukturieren zu können. Vorgegeben durch den Aufbau und die Navigation der Präsentation auf dem Tablet ist nun sichergestellt, dass alle Vertriebsmitarbeiter die Produkte so präsentieren, wie es von der Unternehmensleitung gewünscht wird.

Enger am Kunden durch überraschenden Service und schnellere Reaktionszeiten

Kunden, die sich auf der Messe für die Produkte der Dr. Heinrich Schneider Messtechnik interessieren, haben einen konkreten Bedarf und meist ganz individuelle Anforderungen. Nachdem die Visitenkarte des Besuchers eingescannt wurde, stehen alle Kontaktdaten in



der Leaderfassung des iPad zur Verfügung. Gemeinsam mit dem Kunden kann der Vertriebsmitarbeiter nun mit Hilfe der cluetec-Anwendung digital und direkt auf der Messe eine konkrete Lösung konfigurieren, die anschließend in ein Angebot mündet. Anstatt also die Anforderungen mit Bleistift und Papier aufzunehmen und diese nach der Messe für ein Angebot zusammenzuführen, kann schon

während der Messe ein Backoffice-Mitarbeiter ein fertiges Angebot auf Basis der eingetragenen Daten generieren. Für die Vertriebsmannschaft von Dr. Heinrich Schneider Messtechnik ist das ein Zeitgewinn von zwei Wochen!

Als weiteres Service-Schmankerl generiert und versendet die cluetec-Anwendung für jeden Messebesucher automatisch eine Dankesmail, nachdem der Lead auf der Messe

erfasst und die Kundenanforderungen aufgenommen wurden - inklusive den gewünschten Produktinformationen als Link zum Download und den Kontaktdaten des zuständigen Vertriebsmitarbeiters, der diese Mail zusammen mit dem Backoffice-Mitarbeiter in Kopie bekommt. So kann der Kunde anhand dieser Infos leicht an das Gespräch am Messestand anknüpfen und ggf. mit seinem zuständigen Ansprechpartner in Kontakt treten.

Parallel erhält der Vertriebsinnendienst ebenfalls eine E-Mail mit allen Informationen und Details aus der Leaderfassung und Produktkonfiguration, um den internen Vertriebsprozess schnellstmöglich anzustoßen und voranzutreiben. Dieser Prozess spart viel Zeit, ist für alle Beteiligten enorm praktisch und hinterlässt beim Kunden den Eindruck, umfassend informiert zu sein.

Mehr Unabhängigkeit und weniger Kosten, weil Katalog und Fragebogen einfach editierbar sind

Fragebogen und Katalog sind für den Nutzer über einen Editor leicht zu erstellen, zu pflegen und zu veröffentlichen. Das vereinfacht Dr. Heinrich Schneider Messtechnik die Vorbereitung von Messen und Veranstaltungen enorm. Schließlich verändern sich heute Produkte, Features oder Preise sehr schnell und sollten daher auch in Präsentationsunterlagen, Katalogen oder Preislisten kurzfristig und in Eigenregie anpassbar sein. Dadurch, dass die Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH mit der catalogueapp hier unabhängig sein kann, entsteht neben dem zeitlichen Vorteil auch ein Kostenvorteil.

Enge Zusammenarbeit für ein erfolgreiches Pilotprojekt

Das Vertriebsteam der Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH ist sehr zufrieden mit der neu geschaffenen Anwendung. Aus den Wünschen des Unternehmens und den Produkten und Erfahrungen der cluetec GmbH ist eine innovative Lösung entstanden, die auch für weitere Anwendungsideen viel Raum lässt. Alle vom Unternehmen gesetzten Ziele konnten zu 100 Prozent erfüllt werden. Neue Ideen werden gerade besprochen und umgesetzt.



Thomas Rieger, Geschäftsführer und Mitgründer cluetec GmbH:

„Wir sehen sehr viel Potenzial in der catalogueapp. Vor allem die Kombination mit dem Leadmanagement- Modul und Angebotskonfigurator bietet Vertriebsabteilungen zahlreiche Vorteile und interessante Anwendungsmöglichkeiten. Mit mQuest haben wir eine perfekte Basis für jede Art von Fragebogen geschaffen – egal, ob man nun für Marktforschungszwecke Meinungen abfragt oder Anforderungen vom Kunden um damit eine Maschine zu konfigurieren. Beides aus einer Hand gibt es bislang in dieser Reife nirgendwo am Markt.“

Fazit: Großer Nutzen für die Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH

- Zwei Wochen Zeitgewinn, da Messenachbereitung weitestgehend entfällt
- Kunde erhält konkretes Angebot sehr schnell nach der Messe
- Flüssigerer Verkaufsprozess, da nur ein Medium zur Präsentation benötigt wird
- Kunde erhält sehr guten Eindruck von Professionalität und Innovationskompetenz des Unternehmens
- Multimediale, erlebnisreiche und einheitlich strukturierte Produktpräsentation
- Zeit- und Kostenvorteil, da Produktpräsentation selbst erstellt werden kann und weniger Printunterlagen nötig sind

Über clueteC

Die clueteC GmbH ist IT-Spezialist für mobile Softwarelösungen. Das Unternehmen wurde im Jahr 2000 mit Sitz in Karlsruhe gegründet und beschäftigt derzeit 35 Mitarbeiter. clueteC entwickelt und vertreibt mQuest®, die führende mobile Befragungs- und Erhebungssoftware für die Markt- und Meinungsforschung sowie die Verkehrsforschung. Seit 2012 ergänzt die catalogueapp, eine Applikation zur Darstellung von digitalen Produktkatalogen auf Tablet-Geräten das Produktportfolio von clueteC. Darüber hinaus bietet das Unternehmen kundenspezifische Software-Entwicklung im Bereich Mobile Solutions, Java EE und Web 2.0 für Marktforschung und Industrie. Zu den Kunden von clueteC zählen namhafte Unternehmen aus der Automobilindustrie wie z. B. ZF Friedrichshafen, Peugeot und Volkswagen sowie führende Marktforschungsinstitute wie GfK, Ipsos und TNS Infratest.

Über Dr. Heinrich Schneider Messtechnik

Die 1947 gegründete Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH ist ein traditionsreiches Unternehmen, das weltweit zu den führenden Anbietern hochpräziser optischer und Multisensor-Messtechnik zählt. Von Osteuropa bis USA, von Hamburg bis Tokio: Innovationen aus dem Hause Dr. Heinrich Schneider sind rund um den Globus und in nahezu jeder Branche im Einsatz. Namhafte Kunden in aller Welt schätzen das Know-how, die Erfahrung und Innovationskraft sowie die überdurchschnittlichen Qualitäts-Standards des Bad Kreuznacher Unternehmens. Die Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH beschäftigt 75 Mitarbeiter.

Unternehmenskontakt:

clueteC GmbH

Emmy-Noether-Str. 17
D-76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 83179-0
info@clueteC.de
www.clueteC.de
www.mQuest.de
www.catalogueapp.de

Unternehmenskontakt:

Dr. Heinrich Schneider Messtechnik GmbH

Rotlay-Muehle
D-55545 Bad Kreuznach
Tel.: +49 671 291 02
info@dr-schneider.de
www.dr-schneider.de