



Case Study: Comsol Unternehmenslösungen AG Türöffner bei der Kaltakquise



Die Comsol Unternehmenslösungen AG berät mittelständische Unternehmen bei der Integration von ERP-Software, um kaufmännische Prozesse einfacher und effizienter zu gestalten. Effizienz steht auch im eigenen Haus an erster Stelle: Im Vertrieb und in der Kundenkommunikation setzen die Berater auf Online-Präsentationen. Auf diese Weise spart das Unternehmen Zeit und Reisekosten und kann außerdem das zuvor regional begrenzte Vertriebsgebiet bundesweit ausdehnen. Gleichzeitig erweist sich diese Strategie als cleverer Türöffner bei der Kaltakquise und als Gewinn fürs Image.

Effektive Vertriebspräsentation

Seit 1992 ist die Business-Software Microsoft Dynamics NAV die Basis für die betriebswirtschaftliche Beratung bei Comsol. Darüber hinaus hat das Unternehmen weitere, durch Microsoft zertifizierte Add-ons sowie Branchenlösungen für die Software entwickelt, die zum Beispiel auf Reisekostenverwaltung oder Versand abgestimmt sind. Für den Vertrieb dieser Produkte war eine persönliche Präsentation vor Ort beim Kunden oder am Hauptsitz in Eschborn früher unumgänglich – inklusive An- und Abreise, der teils aufwändigen Koordination von Terminen oder der Bereitstellung von Seminarräumen.

Um dieses Prozedere zu vereinfachen, sah sich Comsol nach einer Web-Conferencing-Lösung um. „Es war vor allem eine strategische Entscheidung“, erklärt Marketingleiter Andreas Paersch, „wir wollten uns als IT-Unternehmen entsprechend präsentieren und neue Ideen aktiv nutzen.“ Die Entscheidung fiel auf Netviewer, weil der webbasierte Service nicht installiert werden muss und ohne Softwarevoraussetzungen wie z. B. ActiveX auskommt – schließlich sollten die Interessenten so wenig Aufwand wie möglich haben. Die intuitive Bedienung und das zertifizierte Sicherheitskonzept waren ein zusätzliches Plus.

Seit 1986 unterstützt Comsol mittelständische Unternehmen bei der Optimierung ihrer Prozesse. Die Basis der Beratung bildet die ERP-Software Microsoft Dynamics NAV (Navision), dazu kommen einige selbst entwickelte, durch Microsoft zertifizierte Module. Im Netzwerk mit externen Spezialisten und durch die verschiedenen Kompetenzen im eigenen Team bietet Comsol seinen Kunden ein breites Spektrum von Lösungen und Dienstleistungen.



Mehr Kunden erreichen

Seither finden pro Woche zwei Online-Seminare statt, auch Webinare genannt: Mit jeweils drei bis sechs Kunden können die Vertriebsmitarbeiter per Netviewer eine interaktive, visuell unterstützte Produktpräsentation durchführen, an der jeder vom eigenen Schreibtisch aus teilnimmt. Andreas Paersch: „Man kann per Powerpoint präsentieren und auch die Anwendung live vorführen. Damit kommen wir näher an den Kunden ran und sind wesentlich stärker im Verkaufsgespräch.“

Die Vorteile:

- Effiziente Leadqualifizierung in Online-Seminaren
- Spart Reisekosten, Zeit und organisatorischen Aufwand
- Größere Reichweite und damit größeres Vertriebsgebiet
- Türöffner in einem großen Wettbewerbsmarkt
- Imagegewinn durch den Einsatz innovativer Lösungen

„Unsere Kunden sind oft überrascht, weil sie Web-Konferenzen noch nicht kennen – und werden dann neugierig. Mit Netviewer können wir außerdem mehr Interessenten erreichen: zum einen geografisch, aber auch, weil es so einfach ist. 45 Minuten Zeit hat jeder“, so Andreas Paersch. Durch die Verknüpfung der Produkte mit aktuellen Themen ergibt sich für die Interessenten im Webinar zudem ein hoher Informationswert und damit ein zusätzlicher Anreiz dabei zu sein. Die anschließende Fragerunde führt meist zu einer angeregten Diskussion – mit zahlreichen Anknüpfungspunkten für den weiteren Vertriebsprozess.

Hohe Akzeptanz bei Kunden und Mitarbeitern

Für Comsol sind Web-Konferenzen zum Standard in der Kommunikation mit dem Kunden geworden, angefangen bei der Akquise über die persönliche Klärung einzelner Fragen bis hin zum professionellen Support. Dasselbe gilt für die Kunden: „Es kommt sehr gut an. Viele Kunden melden sich und sagen ‚Ich hab’s schon gestartet und brauche nur noch die Sitzungsnummer‘“, beschreibt Andreas Paersch den unkomplizierten Umgang mit Netviewer. Die Zahlen sprechen für sich: Pro Monat wird der Service knapp 300 Mal genutzt.

„Wir können durch Webinare unser Vertriebsgebiet ausweiten und präsentieren uns als innovatives IT-Unternehmen – der Überraschungseffekt öffnet uns außerdem die Tür zum potenziellen Kunden.“

ANDREAS PAERSCH
MARKETINGLEITER

Vorteile auf einen Blick

- Schnelle und kostengünstige Leadgenerierung und -qualifizierung
- Imagegewinn und Türöffner bei potenziellen Kunden
- Größeres Vertriebsgebiet
- Größere Reichweite
- Spart Zeit und Reisekosten
- Funktioniert ohne Installation oder ActiveX
- Intuitive Bedienung
- Zertifiziertes Sicherheitskonzept

Benelux: Amsterdam +31 (0) 20 708 970 0

France: Paris +33 (0) 1 414 907 95

Italia: Milano +39 02 479 507 81

Nordics: Stockholm +46 (0) 8 410 416 00

Österreich: Wien +43 1 532 1612-0

Schweiz: Thalwil +41 (0) 44 722 800 0

UK & Irland: Guildford Surrey +44 (0) 1483 400 660

Deutschland (Headquarter): Karlsruhe +49 (0) 721 354 499 0

www.netviewer.com


netviewer