



Name Außendienst

- Direkt auf dem Homebildschirm
- Der schnellste Weg zu Ihrem Service
- Individuell und einfach
- nie wieder unnahbar
- barrierefrei



- Die digitale Visitenkarte, immer greifbar
- einfache, kostenlose Einrichtung ohne Aufwand
- Anliegen werden schnell bearbeitet
- schnelle und aktuelle Informationsbeschaffung
- individuell auf Kundenprofil zugeschnitten
- Gesicht des Außendienstes stets bekannt



Hybrider Außendienst®



Ein Service der ieQ-systems Building – für mehr Persönlichkeit in der digitalen Welt

Das Kundenbindungsinstrument bietet eine völlig neue und additive Kommunikationsebene, die den Vertriebsmitarbeiter als Mensch in den Vordergrund rückt – ihm aber einen digitalen Zwilling zur Seite stellt. Durch hinterlegte Gruppen/Personas perfekt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppen zugeschnitten beschleunigt die neue digitale Lösung aus dem Hause ieQ-systems Building nicht nur die Kontaktaufnahme, sondern auch den Informationstransfer. Der Außendienst gewinnt Zeit für seine zentralen Aufgaben und der Kontakt von Mensch zu Mensch wird gestärkt.

Ihre Kundschaft benötigt mehr Unterstützung und dem Außendienst fehlt es an Zeit? In der Regel betreut der Außendienst einen großen Kundenstamm, dem man aufgrund der begrenzten Zeit nicht gerecht werden kann. Die Beantwortung individueller Anfragen kostet eine Menge Zeit, so dass die persönliche Betreuung oft auf der Strecke bleibt. Und nicht nur das – auch die persönliche Erreichbarkeit wird eingeschränkt. Dieser Herausforderung stellte sich die ieQ-systems Building und entwickelte eine völlig neue und trotzdem denkbar einfache Lösung – den Hybriden Außendienst®.

Hybrider Außendienst®? Was ist das?
Diese neuartige Lösung verbessert die wahrgenommene Erreichbarkeit des Außendienstes. Gleichzeitig werden die Nutzer auf Neuerungen hingewiesen und können jederzeit auf aktuelle Vertriebsthemen und Hilfen zugreifen - schnell, immer aktuell und völlig barrierefrei. Warum? Weil sie sie jederzeit mit eigenem Icon auf Ihrem Smartphone dabei haben!
So werden die Vorteile persönlicher und digitaler Kommunikation intelligent und effizient verbunden, denn noch immer sind Geschäfte von Mensch zu Mensch, die erfolgreichsten.

Vorteile & Chancen:

- ▶ Eine zusätzliche, additive Kommunikationsebene zur Zielkundschaft wird aufgebaut.
- ▶ Die Aufgabenlast im Außendienst wird reduziert und kann auf vordefinierte Stellen verteilt werden.
- ▶ Die gefühlte Erreichbarkeit für die eigene Zielkundschaft wird deutlich erhöht.
- ▶ Praktische und schnelle Hilfen werden für den Zielkunden angeboten.
- ▶ Aktuelle Vertriebsthemen werden schnell und barrierefrei vermittelt.
- ▶ Nachhaltig und kostensparend durch Reduzierung von Material und Druckkosten für Broschüren und Visitenkarten.
- ▶ Inhalte können bedarfsgerecht für jeden Kunden angepasst werden.
- ▶ Umfangreiche Statistiken zeigen das Nutzerverhalten dieser Anwendung bis auf Zielkundenebene und schaffen somit eine optimale Bedarfstransparenz.



Erfahrungsbericht der wedi GmbH

Die wedi Gruppe, ansässig im westfälischen Münsterland, ist führender Hersteller innovativer Systemlösungen für Bäder und Nassräume. Bereits seit 2019 werden verschiedene digitale Lösungen der ieQ-Gruppe erfolgreich eingesetzt. So auch das neueste Produkt der ieQ-systems Building – der Hybride Außendienst®. Sowohl der Vertrieb als auch das Marketing profitieren von den Vorteilen der neuen digitalen Plattform und sind begeistert von den Möglichkeiten, die der Hybride Außendienst® bietet. Für Herrn Thomas Seifert, Vertriebsleitung Deutschland/Österreich, liegt der Nutzen für wedi klar auf der Hand.

Die Vorteile für wedi im Überblick:

- ▶ Durch die Hinterlegung digitaler Visitenkarten und Broschüren können wichtige Ressourcen nachhaltig eingespart und Kosten reduziert werden.
- ▶ Der Außendienst wird entlastet:
- ▶ Anfragen können vorgefiltert und direkt zur entsprechenden Person/Bereich geleitet werden.
- ▶ Der Informationstransfer an den Kunden erfolgt schnell und ohne Aufwand.
- ▶ KundInnen finden Antworten auf viele Fragen, so dass vieles nicht mehr telefonisch geklärt werden muss.
- ▶ Neue Informationen, wie z. B. Broschüren, können zentral aktualisiert und direkt beim Kunden platziert werden. Dies ist in vielen Punkten deutlich nachhaltiger und verbraucht keine zusätzlichen Ressourcen
- ▶ Die wedi Plattform ist auf dem Smartphone immer dabei und beim Kunden präsent, wir heben uns positiv von vielen Wettbewerbern ab.
- ▶ Die Kundenbindung kann durch schnellen Service gesteigert werden.
- ▶ Klarer Vorteil auch auf Messen: KundInnen scannen den QR-Code und profitieren direkt von den Inhalten der Plattform. Das Zusenden von Informationen im Nachgang entfällt, die Plattform bietet unmittelbar einen vollumfänglichen Service
- ▶ Backlinks erhöhen das Rating bei Google und anderen Suchmaschinen.
- ▶ Bei Gebietsanpassungen im Vertrieb können Kunden ohne großen Aufwand anderen Kollegen zugeordnet werden.
- ▶ Die neue Plattform schafft die Möglichkeit, übersichtliche Kundenlisten zu erstellen, Klickraten pro Gebiet auszuwerten und Kundenbedürfnisse zu analysieren.



NEUGIERIG?
Hier erhalten Sie weitere Informationen:
www.ieq-systems-building.de