



DIGITALE KOMMUNIKATION BEI BEAUFORT 8

Beaufort 8 beherrscht alle wichtigen Disziplinen der modernen Marketing-Kommunikation. Die digitale Kommunikation nimmt hierbei eine zentrale Rolle ein. Unsere erfahrenen Mitarbeiter stehen Ihnen als Spezialisten für interaktive Medien zur Seite und entwerfen für Sie ein umfassendes digitales Kommunikationskonzept, das passt. Gemeinsam erarbeiten wir Lösungen die Ihre Produkte oder Dienstleistungen emotional inszenieren. Von aufwändigen Unternehmens- und E-Commerce-Auftritten, über mobile Applikationen für Smartphones und Tablets, bis hin zu umfassenden Social-Media-Kampagnen, wählen wir die richtigen Kommunikationsmittel, um Ihre Marke zu stärken und ihr Unternehmen voran zu bringen. Zu unseren Kunden gehören unter anderem BLANCO, Mercedes, car2go, TÜV Süd, Automotive Lighting und die Alexander von Humboldt Stiftung.

DIGITALE LÖSUNGEN – VERTRIEBS-APPS VON BEAUFORT 8

Für unseren Kunden BLANCO, einen international tätigen Anbieter von Küchenspülen und Armaturen, haben wir ein Vertriebs-App-Konzept entwickelt, das Kaufabschlüsse emotionaler und noch einfacher, ohne Papier und ohne Unterschrift möglich macht.

PROBLEMSTELLUNG IM BISHERIGEN VERTRIEBSPROZESS

- Vertriebsmitarbeiter waren vor, während und nach dem Verkaufsgespräch beim Kunden mit Papierkram konfrontiert
- Alle Bestellungen wurden händisch aufgenommen was zu Uneinheitlichkeit im Ablauf führte
- Lange Bearbeitungszeiten und die erneute manuelle Eingabe der Daten führten ebenfalls bei den Office Mitarbeitern im Bearbeitungszentrum zu häufigen Fehlern
- Durch den aufwändigen und unübersichtlichen Papierweg konnte kein professioneller Auftritt beim Handel erreicht werden

WAS DIESES KONZEPT SO EINFACH UND BEEINDRUCKEND MACHT?

- Die Vertriebsmitarbeiter können sich ganz auf das Verkaufsgespräch und die Bedürfnisse des Kunden einstellen und konzentrieren. Die individuelle Beratung wird somit erleichtert und medial unterstützt
- Der Bestellvorgang ist online ohne Papier und ohne Unterschrift unmittelbar beim Kunden möglich. Die Daten werden direkt an BLANCO übermittelt. In kürzester Zeit können mehr Abschlüsse generiert werden
- Die Arbeitsweisen der Vertriebs- und der Office Mitarbeiter werden vereinheitlicht
- Lästige Verwaltungsarbeiten entfallen in Zukunft
- Der gesamte Workflow wird wesentlich optimiert
- Kosteneinsparungen werden realisiert
- Der professionelle Auftritt des Vertriebsmitarbeiters beim Händler schafft einen spürbaren Wettbewerbsvorteil

Auch Lars Kreutz, BLANCO Vertriebsleiter Deutschland ist von den Vorteilen überzeugt: „Das Kundengespräch ist die Königsdisziplin jedes Vertriebsmitarbeiters. Mit der Applikation, die Beaufort 8 für uns entwickelt hat, haben wir ein digitales Büro geschaffen. Unsere Mitarbeiter sind jetzt fit für die Zukunft und können noch individueller und optimal auf Kundenbedürfnisse eingehen. Kunden und Mitarbeiter sind begeistert.“

DAS VERTRIEBS-APP-KONZEPT

Im Vertrieb sind die aktuellen Trends rund um digitale Medien längst angekommen. Und trotzdem sind veraltete Präsentationen und der Griff zu Stift und Papier noch immer an der Tagesordnung. Professionell wirkt das nicht mehr. Der Einsatz neuer Medien im Vertrieb dient daher nicht nur dazu, Prozesse zu vereinfachen, sondern auch, das Außenbild des Unternehmens zu stärken und sich einen Wettbewerbsvorteil zu sichern. Eine digitale Anwendung, die den Vertriebsprozess perfekt unterstützt, ist die optimale Lösung.

Die Möglichkeiten maßgeschneiderte App's für den Vertrieb speziell für Ihr Unternehmen zu entwickeln sind vielseitig. Neben Apps für den Vertrieb beim Handel vor Ort können auch App's für die speziellen Anforderungen einer Messe und die damit verbundenen Bedingungen entwickelt werden. Ebenso möglich sind App's die Statistiken zu Absatzzahlen als Argumentationsgrundlage liefern oder sogenannte Medien-App's, welche das gesamte Portfolio an Produktvideos, Katalogen und Broschüren abbilden.

NUR DAS BESTE FÜR SIE

Im Fokus unserer Arbeit stehen individuelle Lösungen für individuelle Probleme. Wir würden uns freuen Sie in einem persönlichen Gespräch kennenzulernen, um Ihre Fragestellungen, die technischen Rahmenbedingungen und Anforderungen sowie Ihre Wünsche besprechen zu können.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung.

Ansprechpartner:

Thomas Dannecker
Tel: +49.711.2 57 73-69
Fax: +49.711.2 57 73-88
dannecker@beaufort8.de
www.beaufort8.de