

Vertriebsmitarbeiter finden Materialien im Kontext von Kundenanfrage und -bedürfnis

Der Vertrieb ist die Herzsclagader jedes Unternehmens. Vertriebsmitarbeiter mit sachgerechten Informationen auszustatten ist somit lebenswichtig. ASK ist die ideale Plattform für Marktinformation, Produkt-Know-how und Erfahrungswissen – zum Nutzen in Vertrieb, Kundenberatung, Training,

Markt- und Wettbewerbsbeobachtung.

ASK<sup>Material</sup> räumt auf mit veralteten und überflüssigen Varianten von Vertriebsunterlagen und MS PowerPoint™-Folien. Gleichzeitig erhöhen Sie Ihre Vertriebseffizienz durch optimale inhaltliche Abstimmung auf Kundenbedürfnisse.

## Eine schwierige Aufgabe...

Die Komplexität und Dynamik vieler Branchen stellt den Vertrieb vor große Herausforderungen. Eine große Anzahl von Produkten muss beschrieben werden – abgestimmt auf den Kundenbedarf. Dabei müssen die Aussagen des Vertriebsmitarbeiters stets die Angebote, Werte und Leistungen des Unternehmens aktuell und korrekt wiedergeben.

Der Kunde wiederum erwartet auf eine Vielzahl von Fragen zu aktuellen Entwicklungen, Wettbewerbssituationen, gesetzlichen Rahmenbedingungen etc. präzise Antworten. Zunehmend wird die Beratungsleistung und das flexible Eingehen auf die Kundenbedürfnisse ausschlaggebend für den Vertriebs Erfolg.

Dementsprechend bewegen sich die Vertriebsmaterialien immer im Spannungsfeld zwischen zentraler Informationsversorgung durch das Marketing und dem Produktmanagement und bedarfsgetriebener Anpassung durch den Vertriebsmitarbeiter.

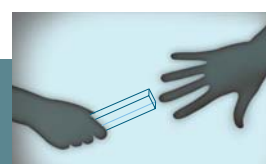
Die Individualisierung der Materialien durch die einzelnen Vertriebsmitarbeiter ist gut und wichtig,

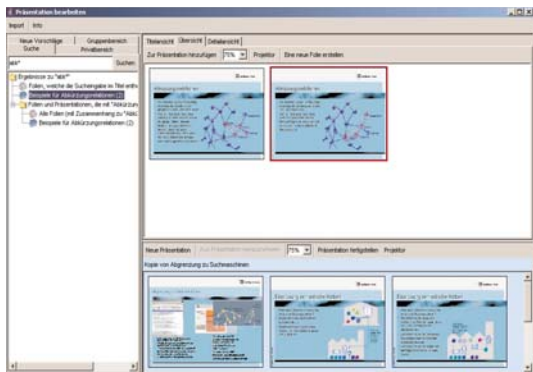
produziert aber auch einen gewissen Wildwuchs – insbesondere bei der Nutzung von MS PowerPoint™: Zu jeder Präsentation entsteht schnell eine unübersichtbare Menge an Varianten, die häufig nur marginale Unterschiede in der Aussage aufweisen und der Aktualisierung durch das Marketing meist völlig entzogen sind.

Zudem müssen die Angebote, Produkte und Marketingmaterialien ständig am Markt und am Kunden überprüft und verfeinert werden. Auch hier gestaltet sich die Abstimmung zwischen Vertrieb, Marketing und Produktmanagement nicht immer einfach. Häufig genug ist der Weg vom Marketing zum Vertrieb eine Einbahnstrasse und die Ideen, Anregungen und auch Kritik des Vertriebs finden nicht den richtigen Weg ins Unternehmen zurück. So verspielen Unternehmen die Chance, einen Schritt schneller zu sein als der Wettbewerb.

## ...verlangt intelligente Lösungen

Die Lösung liegt in der Optimierung der Materialien und in der Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marketing. ASK<sup>Material</sup> stellt





ASK<sup>Material</sup> räumt auf mit Wildwuchs und unnötigen Kopien. ASK<sup>Material</sup> gibt dem Vertrieb ein Sprachrohr und sorgt für bedarfsgerechte Materialien. Mit einfachen Funktionen wie Drag & Drop stellt sich der Vertriebsmitarbeiter aus dem immer aktuellen Pool Präsentationen zusammen, die genau auf seinen Kunden zugeschnitten sind.

Themen und Materialien in ihren Kontext. Jede Information, die vorhanden ist, wird gefunden – und zwar in einer aktuellen, direkt benutzbaren Fassung. Dafür sorgt ein Wissensnetz, das Produkte, Themen und Kundenbedürfnisse miteinander in Bezug setzt.

Denn ASK<sup>Material</sup> ist ein zentraler, redundanzfreier Pool von Vertriebsmaterialien mit automatischer Aktualisierung der verwendeten Materialien. Ein personalisierter Bereich für eigene Materialien und Zusammenstellungen sorgt dafür, dass Mitarbeiter die Präsentationen ihren Bedürfnissen anpassen können. Alle Mitarbeiter haben über den Web-Browser einfachsten Zugang zu ASK.

Die intelligente Datenhaltung über das Wissensnetz sorgt dafür, dass dabei keine unnötigen Kopien entstehen, sondern alle Materialien einer zentralen Aktualisierung unterliegen. Neben PowerPoint-Material gilt dies natürlich auch für Unterlagen, die in beliebigen anderen Formaten (z. B Word, PDF usw.) vorliegen.

Auch dem Außendienstmitarbeiter mit seinem Laptop stehen alle Funktionalitäten zur Verfügung:

In dem Moment, in dem er sich mit dem zentralen ASK-Server verbindet, wird automatisch aktualisiert – mobiles Arbeiten auf höchstem Niveau.

ASK<sup>Material</sup> integriert Informationsquellen und ist die ideale Plattform für ein koordiniertes Arbeiten der verschiedenen Bereiche in der Marktbearbeitung. Alle Nutzer von ASK werden mit ins Boot geholt: Sie können Feedback zu den vorhandenen Materialien abgeben und neue Vorschläge machen. Dadurch verbessert sich nicht nur das Material stetig, sondern auch die Zusammenarbeit der verschiedenen Nutzer verläuft reibungsloser und effizienter.

Nutzen Sie ASK<sup>Material</sup> – **Active Sales Knowledge**, um:

- die Vorbereitungszeit vor Aktivitäten zu minimieren und auf jede Frage des Kunden eine Antwort haben
- Ihre Vertriebsqualität zu verbessern und Aktualitätssicherheit zu gewinnen
- alle relevanten Marktinformationen aufzunehmen
- den Vertriebsprozess kostenoptimiert in seiner Qualität zu verbessern.

intelligent views stellt K-Infinity, die Standard-Software für Wissensmanagement her. ASK basiert auf K-Infinity und ist eine modulare, umfassende wissensbasierte Lösung für erfolgreichen Vertrieb. Wir beraten Ihr Unternehmen so, dass Ihr Ziel der Vertrieboptimierung ergebnisorientiert umgesetzt wird und sowohl technisch als auch wirtschaftlich funktioniert.

K-Infinity basiert auf der innovativen Technologie der Wissensnetze. Semantische Wissensnetze verknüpfen Unternehmensdaten zu einem sinnvollen Ganzen und bieten einen intelligenten und einheitlichen Zugang zu verteilten und heterogenen Informationen. Gestaltung von Wissenserwerb, -austausch und -bewahrung sind unser Können. Und unser Können wird Ihr Erfolg.



Julius-Reiber-Str. 17  
64293 Darmstadt

Tel. + 49(0)6151-5006-0  
Fax + 49(0)6151-5006-138  
www.i-views.de  
contact@i-views.de