

PRAXISBEISPIEL: HEUTE BESSER VERKAUFEN MIT DEN TOOLS DER ZUKUNFT



*Von Roland Freist,
freier IT-Fachjournalist*

Ein alltägliches Szenario: Niko Arndt vom Vertrieb benötigt für den Forecast einige Daten von seinem Kollegen Jürgen Buchner. Der jedoch ist gerade beim Kunden und geht nicht an sein Handy. Also hinterlässt ihm Arndt eine Nachricht auf der Voicebox, außerdem schickt er ihm eine E-Mail. Drei Stunden später ruft Buchner zurück, jetzt ist jedoch Arndt in einem Meeting. Als er wieder an seinen Platz kommt, sieht er den entgangenen Anruf und versucht erneut, den Kollegen zu erreichen. Mittlerweile sitzt Buchner allerdings bereits im Auto und ist auf dem Heimweg. Die benötigten Dateien will er Arndt noch am gleichen Abend mailen. Der hat zu diesem Zeitpunkt jedoch bereits Feierabend gemacht.

Problem:

Zwei Personen haben ihre laufende Arbeit immer wieder mit Telefonaten und dem Schreiben von E-Mails unterbrechen müssen, ohne dass es zu konkreten Ergebnissen gekommen wäre. Das ist Kommunikation nach dem Trial-and-Error-Prinzip, ineffizient und eine Behinderung des Geschäftsbetriebs. Solche Szenarien kennt vermutlich jeder aus seinem eigenen Unternehmen. An diesem Punkt setzen Unified Communications and Collaboration Systeme (UCC) an.

Lösung:

Mit einer UCC-Lösung wie Cisco Webex Teams hätten die Herren Arndt und Buchner ihre Kontaktaufnahme perfekt aufeinander abstimmen können. Beide hätten jederzeit sehen können, wann und über welches Medium der andere erreichbar ist. Beide hätten Zeit und Mühe gespart und ihren Kollegen – und damit auch ihre Ziele – erreicht. UCC eignet sich nicht nur für international tätige Konzerne, sondern auch für mittelständische, sogar für kleinere Unternehmen.

DER DIGITALE TEAM-ASSISTENT FÜR DEN VERTRIEB

Wie Automatisierung und Bots den Sales-Erfolg steigern

Vertriebsleiter im Mittelstand müssen nicht nur ein Team führen, Umsatzvorgaben erreichen und Kunden gewinnen. Sie müssen all dies häufig von unterwegs erledigen und überdies steigenden Anforderungen bei oftmals reduzierter Manpower gerecht werden.

Die gute Nachricht: All diese Herausforderungen lassen sich schneller, einfacher und effizienter als bisher lösen. Und zwar durch digitale Tools, die man bereits aus der B-to-C-Kommunikation kennt: Bots und Automatisierung in Verbindung mit einer umfassenderen Kommunikationslösung. Cisco Webex Teams ist ein digitales Kommunikationstool, mit dem Vertriebsleiter ihre Effizienz und die ihres Teams signifikant erhöhen können.



Aufgaben vom Bot erledigen lassen

Stellen Sie sich vor, Sie sind im Auto auf dem Weg zum Kunden. Leider hatten Sie keine Zeit, sich ausreichend vorzubereiten. Kurz vor dem Eintreffen am Zielort wollen Sie sich noch schnell die aktuellen Umsatzzahlen ziehen. Dazu müssen Sie nicht anhalten, keine Kollegen bitten, Ihnen die Daten herauszusuchen und Ihnen per Mail zu senden, nicht per Smartphone versuchen, auf Ihr ERP zuzugreifen. Denn Sie haben ja Ihren persönlichen Assistenten, Ihren Bot. Dieser ist so intelligent, dass er Sprachbefehle wie z. B. „Suche die letzten Umsatzzahlen von Firma Mustermann“ in Sekundenschnelle ausführt. Und wenn Sie unterwegs sind, lassen sich Teammeetings in virtuellen Projekträumen durchführen.

Mit Tools wie Cisco Webex Teams können Sie viele Aufgaben vereinfachen oder automatisieren.

- Steuerung der Vertriebsmannschaft orts- und zeitunabhängig
- Mehr Effizienz der Vertriebsprozesse durch Automatisierung
- Anbindung an CRM-Systeme wie Salesforce oder ERP-Systeme wie SAP
- Planzahlen, aktuelle Umsätze, Kundendaten per Knopfdruck