



EFFIZIENTER KOMMUNIZIEREN.
MEHR VERKAUFEN.
GEWINNE ERHÖHEN.

BIZSPHERE SALES ENABLEMENT SUITE



SALES ENABLEMENT SUITE



Die BizSphere Sales Enablement Suite optimiert durch fortschrittliche Wissensmanagement-Technologien und integratives Consulting die Effizienz von Marketing und Vertrieb und verbessert deren Zusammenarbeit - für höhere Kundenzufriedenheit und größere Verkaufserfolge. Bestehende CRM-Systeme, die ihren Fokus auf die transaktionale Abwicklung des Verkaufsprozesses legen, werden somit um eine Wissensmanagement-Komponente ergänzt. Bestehende Portale oder Dokumentenmanagement-Systeme werden integriert.

MARKETING

- > Kostensenkung und -optimierung durch gezieltere Produktion von Marketingmaterialien
- > Paradigmenwechsel: Diversifizierte Informationen werden zu nutzbarem Wissen
- > Konsistente Kernaussagen durch zentral gepflegte Inhaltsbausteine

VERTRIEB

- > Mehr Zeit für Kundenkontakte (Akquise und Betreuung)
- > Verkürzung und qualitative Verbesserung der Vorbereitung auf Termine
- > Höhere Win Rates und größere Auftragsvolumina

Sie könnten mehr Umsatz machen. Sagen Ihre Kunden...

In einer zum Jahresbeginn 2009 von IDC* veröffentlichten Studie legen die Befragten den Finger in eine offene Wunde:

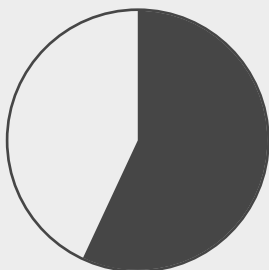
33%

aller gescheiterten Vertragsabschlüsse hätten die Verkäufer verhindern können, wenn sie besser informiert gewesen wären und kundenorientierter agiert hätten.*



57%

empfinden die Verkäufer beim Erstkontakt als gar nicht oder wenig vorbereitet.*



50+%

erwarten, dass die Verkäufer besser über kundenspezifische Bedürfnisse und Ziele informiert sind.*



40+%

wünschen sich, dass die Verkäufer nicht mehr die immergleichen Standardpräsentationen einsetzen.*



* IDC, *Don't Understand Sales Enablement? You're Not Alone!*, 2009

Mit **BizSphere Sales Enablement** überzeugen Ihre Vertriebsmitarbeiter beim Kunden und sind erfolgreicher!



Auf der Suche nach der verlorenen Zeit

Jede Minute, die ein Vertriebsmitarbeiter nicht beim Kunden verbringt, ist verlorene Zeit - und bedeutet vor allem verlorene Umsatzchancen.

Keinem Unternehmen kann es also gefallen, dass die Verkäufer durchschnittlich mehr als 15 Stunden in der Woche nach Informationen

suchen, diese neu formatieren und auf ihre Aktualität überprüfen müssen - in Zeiten immer schärferen Wettbewerbs und sinkender Budgets eine überlebenskritische Situation.

Umso schlimmer, wenn die Kunden die Verkäufer trotzdem noch als

schlecht vorbereitet wahrnehmen, wie die IDC Studie belegt.

Wie kann man dieses Dilemma lösen? Wie kann der Vertrieb mehr Zeit beim Kunden verbringen, trotzdem optimal vorbereitet sein, um mehr Umsatz zu erzielen? Die Antwort lautet: **Sales Enablement**.

Def.
Sales Enablement

Die richtige Information für den richtigen Empfänger zur richtigen Zeit und am richtigen Ort.*

* IDC, *Don't Understand Sales Enablement? You're Not Alone!*, 2009

Erfolgreich durch klare Botschaften

Für die Vertriebsmitarbeiter ist es kaum noch möglich, aus der Menge des immer komplexer werdenden Informationsflusses die auf den jeweiligen Kunden zugeschnittenen Fakten herauszufiltern und ansprechend aufzubereiten.

Vorhandene Präsentationen auf die spezifischen Kundenbedürfnisse anzupassen kostet Zeit und oft fehlen die entscheidenden Informationen. Präsentiert ein Mitbewerber

aufgrund besserer Informationen ein maßgeschneidertes Angebot mit einem klar kommunizierten Zusatznutzen, kann ein bereits sicher geglaubter Deal noch platzen. CRM-Systeme, die sich auf die Koordination des Vertriebsprozesses konzentrieren, sind hier keine Lösung.

Je besser Marketing und Vertrieb kooperieren, desto klarer wird die Kommunikation mit dem Kunden. Sorgt man also dafür, dass das

Marketing die relevanten Fakten aktuell hält und sie dem Vertrieb in einer nutzbringenden Form zur Verfügung stellt, kann auf die Bedürfnisse der Kunden viel spezifischer eingegangen werden.

Das Marketing braucht also ein zielführendes Wissensmanagement, der Vertrieb effizienten und effektiven Informationszugriff. Die Lösung dafür heißt BizSphere Sales Enablement.

1 X 1000 = €1mio.*

Stunde pro Woche weniger mit Informationssuche verbringen

Verkäufer

ergibt

Euro Einsparpotenzial im Jahr

* basierend auf: IDC, *The Hidden Costs of Information Work*, 2006

Was Ihre Kunden von Ihnen erwarten

Kunden erwarten einen schnellen und doch individualisierten Informationsfluss. Wichtig sind:

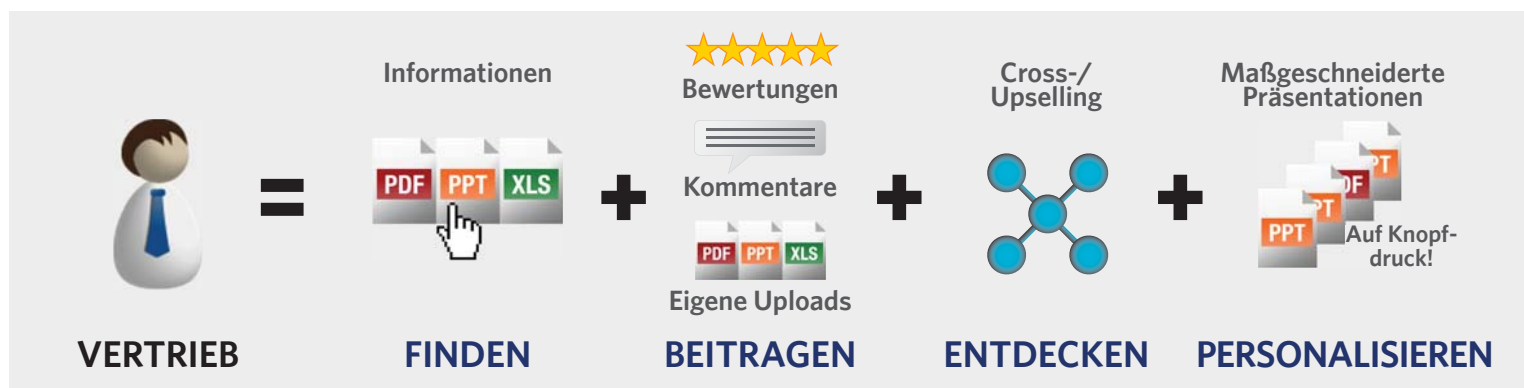
- > eine verständliche und nachvollziehbare Argumentation der Alleinstellungsmerkmale und Vorteile Ihrer Produkte sowie branchenspezifische Anwendungsbeispiele
- > eine konsistente Botschaft, auch wenn verschiedene Mitarbeiter unterschiedliche Ansprechpartner beim Kunden haben
- > überzeugende, aktuelle Produktinformationen und Kosten-Nutzen-Argumentationen sowie schneller und direkter Zugang zu Experten



Die BizSphere Sales Enablement Suite stattet Ihre Mitarbeiter mit allen Werkzeugen aus, um diese Ziele zu erreichen. Vorhandene Content Management-Systeme und Portale werden integriert und für Vertriebsprozesse optimiert, neue Inhalte so produziert, dass sie automatisch in beliebig vielen

Dokumenten wiederverwendet werden können. Die semantische Indizierung der Daten in BizSphere garantiert einen optimalen Informationszugriff und sorgt bei einer ansteigenden Informationsmenge für gleichbleibende Qualität und Produktivität der Informationsarbeit.

BizSphere Sales Enablement als ganzheitlicher Ansatz:



Mit **BizSphere Sales Enablement** kann Ihre Marketingabteilung die Inhalte bereitstellen, die der Vertrieb braucht, um erfolgreicher beim Kunden zu sein.

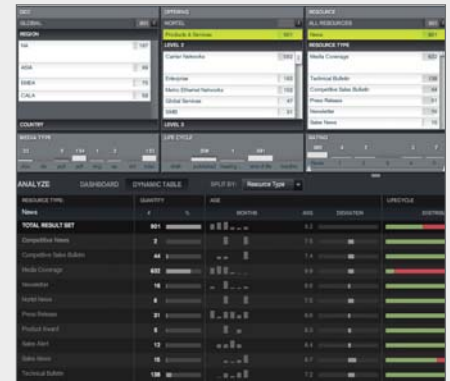
BizSphere optimiert nachhaltig mit einer Reihe von **Stellhebeln** die Zusammenarbeit von **Vertrieb** und **Marketing** - die Basis für erfolgreiche Kundenbeziehungen:

MARKETING

Die Situation: Der Überblick über Art, Menge und Aktualität der im Unternehmen auf unterschiedliche Datenbanksysteme verteilten Marketinginhalten fehlt.

Die Lösung: Mit BizSphere Content Landscape ist eine einheitliche Sicht auf vorhandene Informationen möglich. Vergleichs- und Analysetools ermöglichen eine qualitative Beurteilung und eine nachhaltige Planung.

Der Vorteil: Verbesserung der Wissensbasis und Optimierung der Marketingausgaben.

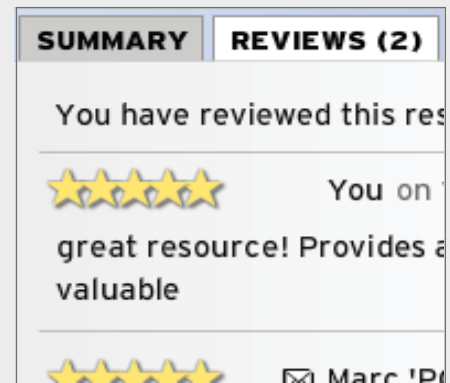


Content Landscape

Die Situation: Der Vertrieb empfindet 80 bis 90 Prozent der vorhandenen Marketingmaterialien als nutzlos. Fehlende Feedback-Mechanismen lassen Marketing weiter am Bedarf vorbeiproduzieren.

Die Lösung: Mit BizSphere Social Enterprise werden die Vertriebsmitarbeiter in die Bewertung und Produktion der Materialien mit einbezogen. Außerdem können sie sich effektiv untereinander austauschen, denn jeder im Unternehmen hat Informationen, die dem Verkaufserfolg dienen.

Der Vorteil: Mehr und bessere Informationen werden zu allgemein nutzbarem Wissen und zu überzeugenden Argumenten für Vertragsabschlüsse.

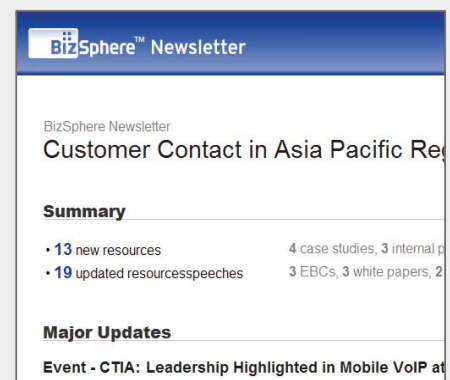


Rating / Commenting

Die Situation: Der Vertrieb wird mit unpersonalisierten Informations-E-Mails überhäuft; Marketingmitarbeiter verbringen viel Zeit mit der Zusammenstellung solcher E-Mails.

Die Lösung: Mit der BizSphere Newsletter Engine können alle in der Sales Enablement Suite verfügbaren Informationen per Newsletter oder RSS-Feed personalisiert und automatisiert an den Vertrieb verschickt werden.

Der Vorteil: Zeiteinsparungen beim Marketingpersonal und eine höhere Informationsrelevanz auf der Empfängerseite.

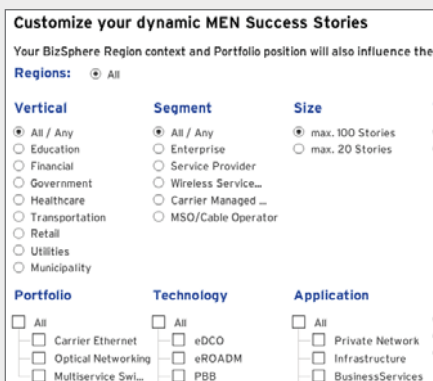


Newsletter Engine

“Content Landscape liefert uns auf Knopfdruck einen Überblick all unserer Inhalte - und zwar aus jedem nur denkbaren Blickwinkel.”

Jeanne H., Marketingmitarbeiterin und BizSphere Nutzerin

VERTRIEB



Document Generator

Die Situation: Kernbotschaften werden dem Kunden nicht überzeugend genug kommuniziert, kundenspezifische Informationen müssen aus unterschiedlichen Quellen zusammengetragen werden.

Die Lösung: Mit BizSphere Content Nuggets werden Fakten zentral gepflegt, aktualisiert und dem Vertrieb in Form von automatisierbaren Dokumenten zur Verfügung gestellt.

Der Vorteil: Einheitliche, zieloptimierte Argumentationen und Dokumente.

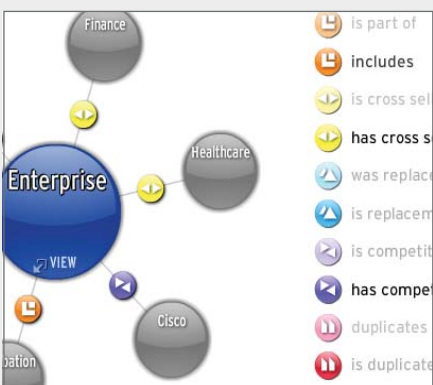


Multidimensional Table

Die Situation: Der Vertrieb weiß nicht, wo bestimmte Informationen liegen und wie auf diese schnell zugegriffen werden kann.

Die Lösung: Mit BizSphere Multidimensional Tables und Semantic Search wird ein unternehmensweiter Informationsraum etabliert, der die Suche und den Zugriff auf Informationen revolutioniert. Außerdem ist eine Strukturierung der Inhalte entsprechend des Vertriebsprozesses möglich.

Der Vorteil: Mehr produktive Zeit für Akquise und Betreuung vergrößert die Umsatzpotenziale.



Relationship Map

Die Situation: Das komplexe Angebotsportfolio ist ganzheitlich und mit allen relevanten Zusammenhängen kaum zu erfassen.

Die Lösung: Mit BizSphere Relationship Maps werden die Zusammenhänge zwischen einzelnen Produkten anschaulich gemacht.

Der Vorteil: Maximiertes Cross- und Upselling-Potenzial.

“Dank BizSphere spare ich pro Woche 3-5 Stunden an Suchzeit. Dadurch bleibt mir mehr Zeit für die Kundenbetreuung.”

Stefan G., Vertriebsbeauftragter und BizSphere Nutzer

BizSphere Sales Enablement - reibungslos und effizient

BizSphere ist auf intuitive Bedienung und schnellen Return on Investment zugeschnitten. Dank der standardbasierten und offenen IT-Architektur der Software-Plattform kann die Implementierung der Sales Enablement Suite schnell und problemlos erfolgen.

Die integrativen Consulting-Methoden begleiten den Implementierungsprozess: Wir analysieren relevante Prozesse und Strukturen, machen Verbesserungsvorschläge und schneiden anschließend die Lösung genau auf Ihre Bedürfnisse zu.

Kundenindividuelle Entwicklungen können jederzeit die BizSphere Installation ergänzen.

Analyse & Business Case
Workshop 1-4 Wochen

Design & Pilot
Pilot-Phase 2-3 Monate

Sales Enablement Suite
Implement. 2-3 Monate

Weitere Anwendungen
Implement. 2-3 Monate

Die **SVA-BizSphere Entwicklungs- und Vertriebs-AG** hat in den letzten Jahren Consulting-Methoden und webbasierte Software-Komponenten für nachhaltiges Wissens- und Kommunikationsmanagement entwickelt. Diese Methoden und Technologien basieren auf drei grundlegenden Kernkompetenzen:

- > Nachhaltiges Wissensmanagement
- > Effektive, intuitiv bedienbare User Interfaces
- > Integration von Kommunikations- und Informationsmanagement

Neben einer Vielzahl von kundenspezifischen, webbasierten Applikationen (RIA) ist die BizSphere Sales Enablement Solution Suite

entstanden, die das ständig wachsende Problem der Informationsüberflutung speziell für den Vertriebsbereich adressiert. Diese Lösung verbessert unter anderem die Informationsqualität, indem sie das Auffinden und die Aufbereitung von vertriebsrelevanten Informationen optimiert.

Die **SVA-BizSphere AG** ist ein Spin-Off der SVA GmbH in Wiesbaden. Die SVA GmbH ist einer der führenden Systemintegratoren Europas auf dem Gebiet der Rechenzentrums-Infrastruktur und erzielt mit über 120 Mitarbeitern mehr als 120 Millionen Euro Jahresumsatz.

Die **SVA-BizSphere AG** ist ein Team aus mehr als 30 hoch qualifizierten und international erfahrenen Consultants, IT-Architekten, Entwicklern und Web-Designern. An den Standorten in Deutschland und in Shanghai konzentrieren sie sich auf die agile und kundenorientierte Umsetzung von Softwareentwicklungs- und Implementierungsprojekten.

KONTAKT:

SVA-BizSphere
Entwicklungs- und Vertriebs-AG
Friedrichstr. 15
D-70174 Stuttgart

info@bizsphere.com
www.enableyoursales.com
www.bizsphere.com