

start smart

Lösungsvertrieb ist das Schlagwort unserer Zeit um erfolgreich in einem Markt zu bestehen der mehr und mehr von geringer werdenden Margen geprägt wird. Gerade für kleine Unternehmen, die Ihre Nische gefunden haben und seit Jahren einen bestehenden Kundenstamm betreuen leiden unter dem Preiskampf um die Hardware und werden darüber hinaus noch durch den zunehmenden Direktvertrieb Ihrer Lieferanten unter Druck gesetzt.

Es gilt also einen Mehrwert für Ihre Kunden zu schaffen, der über die Lieferung und Installation von Hardware hinausgeht. Lösungsvertrieb heißt auch Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erkennen und zu erfüllen. Dabei sind Dienstleistungen ein signifikanter Teil des Gesamtangebots und somit auch Ihres Umsatzes.

Haben Sie nicht auch schon darüber nachgedacht, wie Sie auf diesen Zug aufspringen können und sind dabei zu dem Schluss gekommen, dass das ja alles gar nicht so einfach ist, da Sie die folgenden Herausforderungen lösen müssen?

1. Woher das vertriebliche Know-How nehmen?
2. Wie soll ein Kunde technisch betreut werden?
3. Übernehmen wir uns nicht mit einem größeren Projekt über einen längeren Zeitraum?

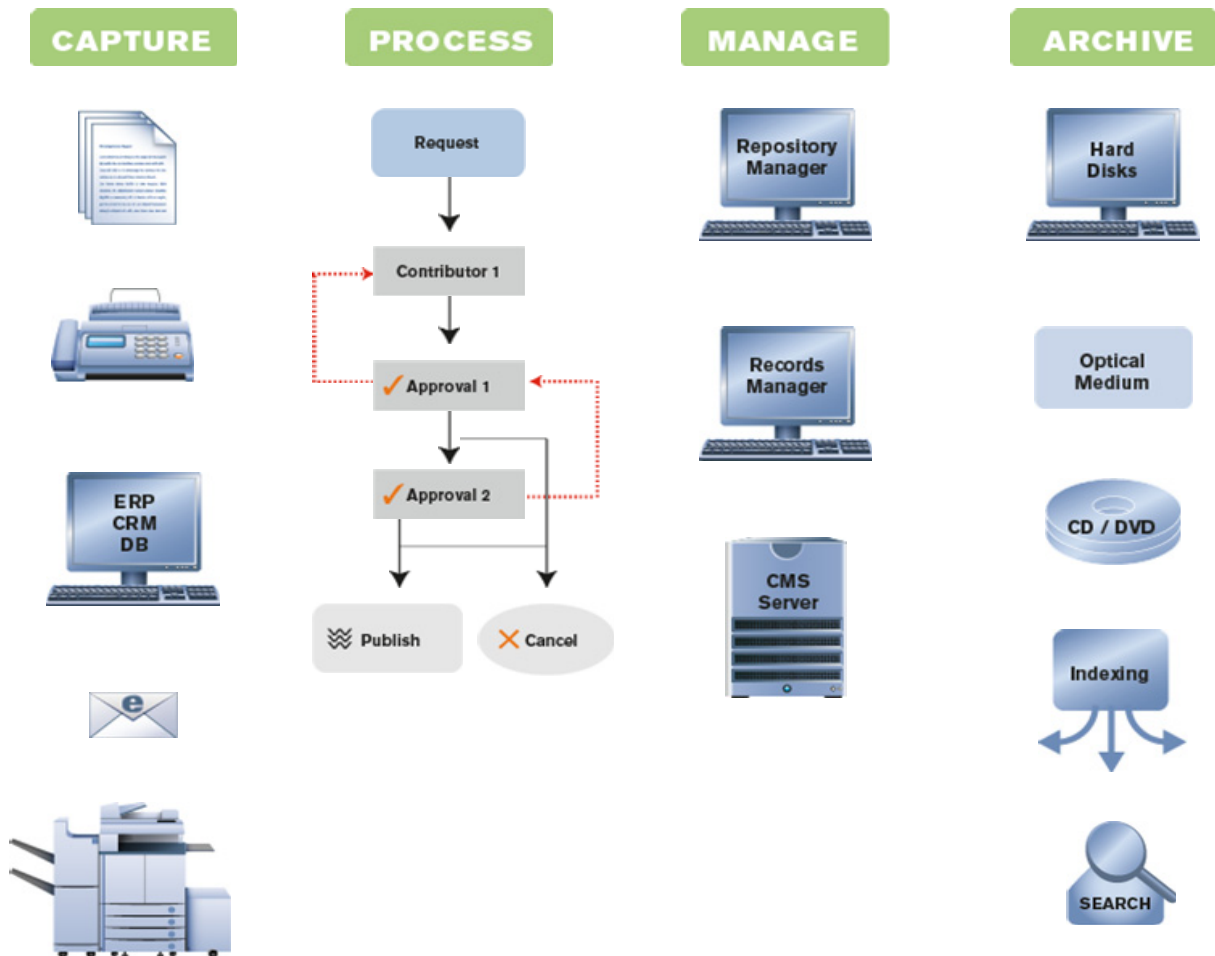
In der Tat gibt es viele Beispiele dafür, dass z.B. komplexe "Dokumenten Management Systeme" auch nach Monaten nur teilweise ausgerollt und Kunden unzufrieden sind. Dies passiert insbesondere wenn Dienstleister aber auch die Kunden selbst keine ausreichende Erfahrung in solchen Projekten haben.

Hier hat Sagemcom einen eigenen Ansatz der Ihnen, aber auch Ihren Kunden hilft erfolgreich ein "Dokumenten Management" einzuführen.

Start Smart

Grob lässt sich der Lebenszyklus von Dokumenten in die folgenden Bereiche aufteilen:

1. **Capture** (das Erfassen oder Digitalisieren von Dokumenten durch z.B. Scannen)
2. **Process** (Arbeitsabläufe wie z.B. das Abarbeiten der Informationen bei Rechnungseingang)
3. **Manage** (Übergabe von Dokumenten an andere Systeme wie beispielsweise SAP)
4. **Archive** (Ablage der Dokumente für Wiederzugriff)



"Start Smart" heißt erst einmal, nur einen oder zwei Bereiche mithilfe einer "Lösung" abzudecken.

Dabei helfen wir Ihnen!

1. Unsere Lösungen sind sogenannte "Appliances", d.h. Sagemcom liefert die Lösung vorinstalliert, inklusive Hard- und Software und das zu einem attraktiven Preis.
2. Wir unterstützen Sie vertrieblich bei Ihren Kundenterminen.
3. Wir stellen Ihnen unseren Pre-Sales Support zur Verfügung.
4. Wir schulen Ihre Mitarbeiter für die Konfiguration der Systeme beim Kunden.
5. Sagemcom hat eine Support-Hotline für die Lösungen.

Beispiel Sagemcom Openscribe Scanning Station:

1. Sie haben einen interessierten Kunden, der seinen Posteingang "digitalisieren" möchte.
- Stimmen Sie einen Termin mit uns ab und unser Lösungsvertrieb unterstützt Sie vorort in Ihrem Kundengespräch.
2. Ihr Kunde kauft und Sie haben noch nicht die nötige Erfahrung um das System beim Kunden zu konfigurieren und die Mitarbeiter des Kunden zu schulen.
- Gegen eine Aufwandspauschale, die Sie Ihrem Kunden in Rechnung stellen, übernimmt dies unser Service bei ihrem Kunden.
3. Bei der Nutzung ergeben sich Fragen bei Ihrem Kunden, die Sie noch nicht beantworten können.
- Unsere Service-Hotline hilft Ihnen oder Ihrem Kunden per E-Mail oder in einem persönlichen Telefongespräch.

Nach dem ersten oder spätestens zweiten gemeinsamen Projekt und einer Schulung Ihrer Mitarbeiter durch uns, sind Sie in der Lage alle Dienstleistungen selbst zu erbringen und auch entsprechend zu fakturieren!

Wenn Sie also schon länger mit dem Gedanken spielen, Ihren Umsatz und insbesondere Ihren Gewinn mit einem umfassenderen Angebot an Ihre Kunden, durch die Einbeziehung von mehr Service und Dienstleistungen, zu steigern, machen wir Ihnen den Einstieg leicht.

Start Smart mit Sagemcom

Sagemcom Germany GmbH
Mergenthalerallee 55 – 59
65760 Eschborn
Tel.: 06196 95 45 0
Fax: 06196 95 45 330
www.sagemcom.de

SAGEMCOM

FACTS

Test- und Wirtschaftsmagazin

Wir verleihen der Firma

SAGEMCOM

für ein komplettes Scansystem
für kleine Unternehmen

OpenScribe Scanning Station

das Qualitätsurteil



Essen, 01. März 2011

Handwritten signature of Klaus Leifeld in black ink.

Klaus Leifeld (Ressortleiter Test & Technik)

Handwritten signature of Timo Schrage in black ink.

Timo Schrage (Redaktion Test & Technik)