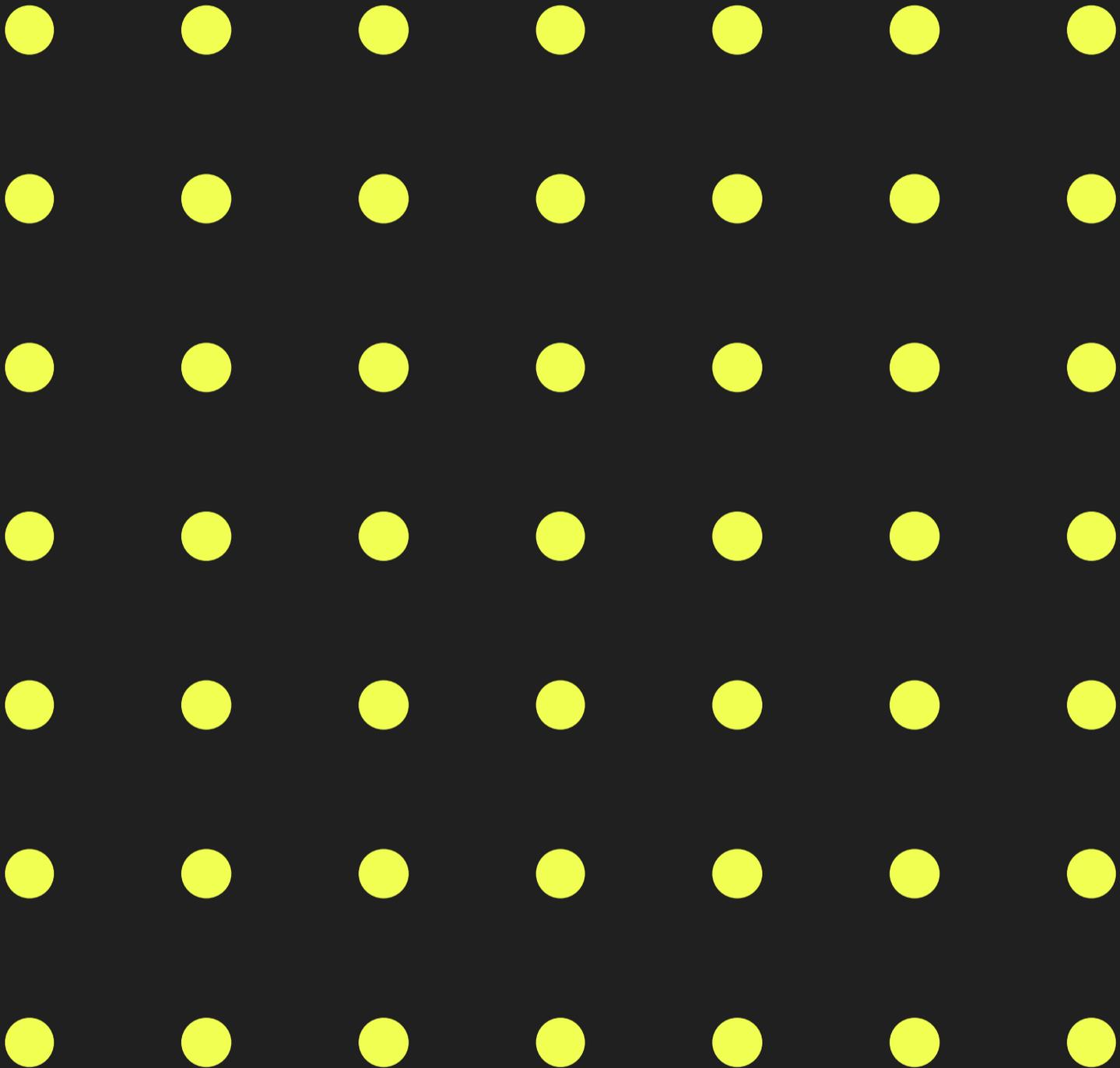


AXIMPRO



USE CASE

GEZIELTE VERKAUFSFÖRDERUNG FÜR EINEN FÜHRENDEN
EUROPÄISCHEN DISTRIBUTOR

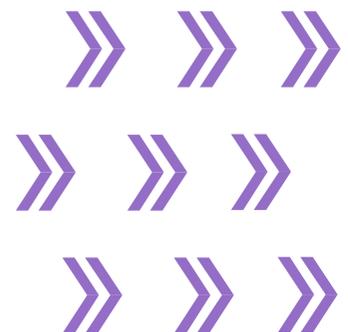


GEZIELTE VERKAUFSFÖRDERUNG FÜR EINEN FÜHRENDEN

DISTRIBUTOR

Ein europäischer Distributor, der außerdem ein führendes globales Technologie- und Supply Chain-Dienstleistungsunternehmen ist, beauftragte Aximpro mit der Entwicklung einer innovativen und maßgeschneiderten Lösung zur gezielten Umsatzsteigerung. Diese Fallstudie gibt einen Einblick in das gesamte Verkaufsförderungsprogramm, das auf Basis von Aximpros ChannelValue®-Technologie läuft, und beleuchtet jeden Aspekt - von Herausforderungen und Lösungen bis hin zu Ergebnissen und Feedback.

Einer der wichtigsten Lieferpartner dieses Distributors auf dem deutschen Markt erreichte nicht mehr die gewünschten Verkaufszahlen mit dem Verkauf einer bestimmten Software und wollte sich verbessern. In Zusammenarbeit mit dem Reseller beabsichtigte der Distributor den Verkauf dieser Softwareprodukte über den Wiederverkäufer, den Reseller, zu steigern. Der Distributor wollte sicherstellen, dass die Vertriebsmitarbeiter innerhalb des Unternehmens des Resellers gute Kenntnisse über die Software erwerben, die Mitarbeiter fördern und sicherstellen, dass die Partnerschaft zwischen ihnen positiv blieb. Das Ziel war es, ein Verkaufsanreizprogramm und eine Plattform einzurichten, auf der alle Bereiche zentral verwaltet und gepflegt werden konnten.



DIE LÖSUNG

Mit Aximpros ChannelValue® Partner Enablement- und Loyalitätsprogramm, wurde ein Sales Incentive Programm geschaffen. Die drei Hauptziele innerhalb dieses Verkaufsanreizprogramms waren Cross- und Upselling von Produkten in neuen Kategorien, die Reaktivierung ruhender Kunden sowie die Schaffung gezielter Verkaufsansätze für bestimmte Produkte.

KICK-OFF

Gestartet wurde mit einem Workshop, in dem Aximpro zusammen mit dem Distributor und dem Reseller die Ziele sowie strategischen Herausforderungen erörterten und mögliche Lösungen diskutierten. In enger Absprache erarbeitete Aximpro eine geeignete Strategie. Anschließend wurde die Logik des Incentive-Programms und die Funktionalität des neuen Portals definiert. Dazu gehörten auch E-Mail-Einladungen, Newsletter, die Zustellung von Marketingmaterialien und wichtiger Kommunikation sowie das Reporting. Aximpro unterstützte Distributor und Reseller bei der Überprüfung bestehender Vereinbarungen und bei der Erstellung der Bedingungen und Konditionen des Incentive-Programms.

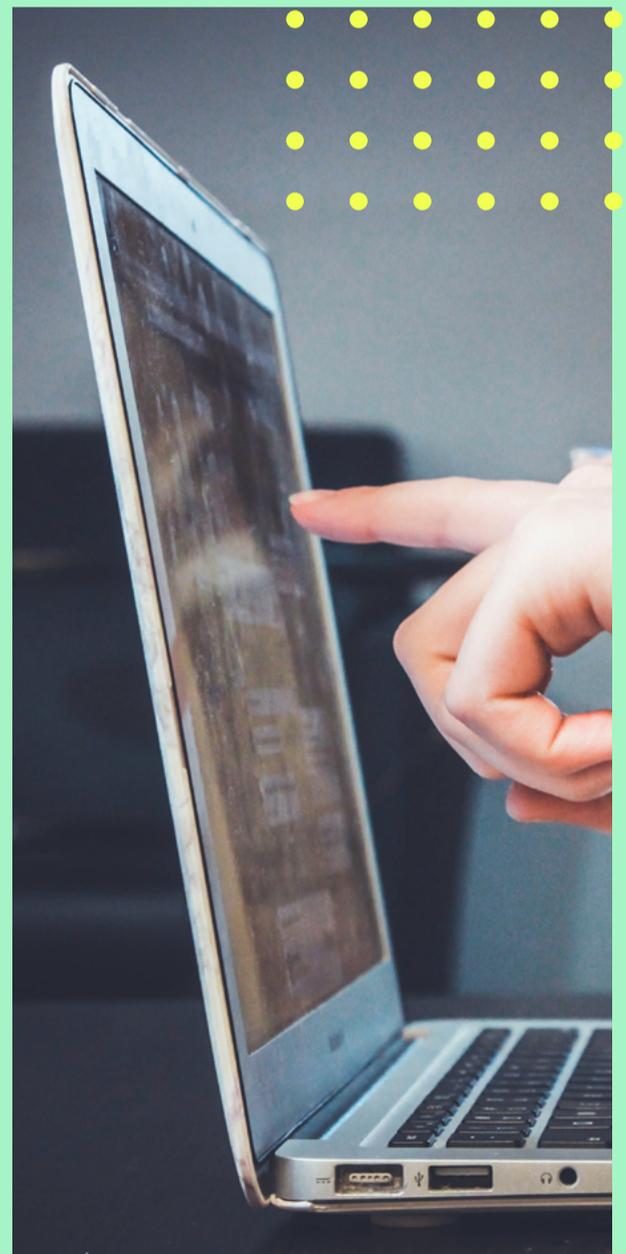
Die Vertriebsmitarbeiter des Resellers haben jetzt Zugang zu einer vollständig angepassten Version des ChannelValue®-Verkaufsanreizes-, der Partneraktivierung und der Treueplattform von Aximpro - ein vollständig gebrandetes Programm.

PROZESS

- Die Reseller-Vertriebsmitarbeiter loggen sich über die URL des Programms in das Portal - das Incentive-Programm - ein und bestätigen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Programms.
- Die gewünschten Produkte, die bei ihren Kunden beworben werden sollen, sind dort aufgelistet.
- Die Bonuspunkte aus diesen Verkäufen werden auf Grundlage des Umsatzes berechnet, den jeder Reseller-Vertriebsmitarbeiter generiert, und werden einmal im Monat aktualisiert.
- Darüber hinaus werden Bonuspunkte auch auf Grundlage von Aktivitäten, wie dem Besuch von Online-Veranstaltungen, berechnet und nach der Aktion hochgeladen.
- Die Bonuspunkte werden unter den Reseller-Vertriebsmitarbeitern verteilt und können am Ende jeden Monats in einen Geldwert auf ihre personalisierte Kreditkarte umgewandelt werden.
- Die Kreditkarte ist eine normale MasterCard und kann für alles verwendet werden, außer für Bargeldbezüge.

BETRIEB

Aximpro übernimmt die Verwaltung des Incentive-Programms und kommuniziert die jeweiligen Ergebnisse an die Reseller-Vertriebsmitarbeiter. Wöchentliche Fortschrittsberichte in Bezug auf die Ziele werden zur Verfügung gestellt. Aximpro bietet nicht nur alles, was für den Betrieb des gebrandeten Incentive-Programms erforderlich ist, sondern erleichtert auch die individuelle Kommunikation zwischen Distributor und den Reseller-Vertriebsmitarbeitern.





ERGEBNISSE

Das automatisierte Incentive-Programm motiviert die Reseller-Vertriebsmitarbeiter zum Verkauf bestimmter Produkte und weckt ihr Interesse und ihre allgemeine Motivation.

Aximpro stellte dem Distributor ein Sales Incentive-Programm und -portal über seine ChannelValue®-Partner Enablement und Loyalitätssoftware zur Verfügung. Auf diese Weise sind die Reseller-Vertriebsmitarbeiter motivierter so viele Softwareprodukte wie möglich zu verkaufen. Das Programm hat ein kontinuierliches Wachstum erfahren, einschließlich einer wachsenden Anwenderbasis in Bezug auf die Reseller-Vertriebsmitarbeiter.

ERGEBNISSE

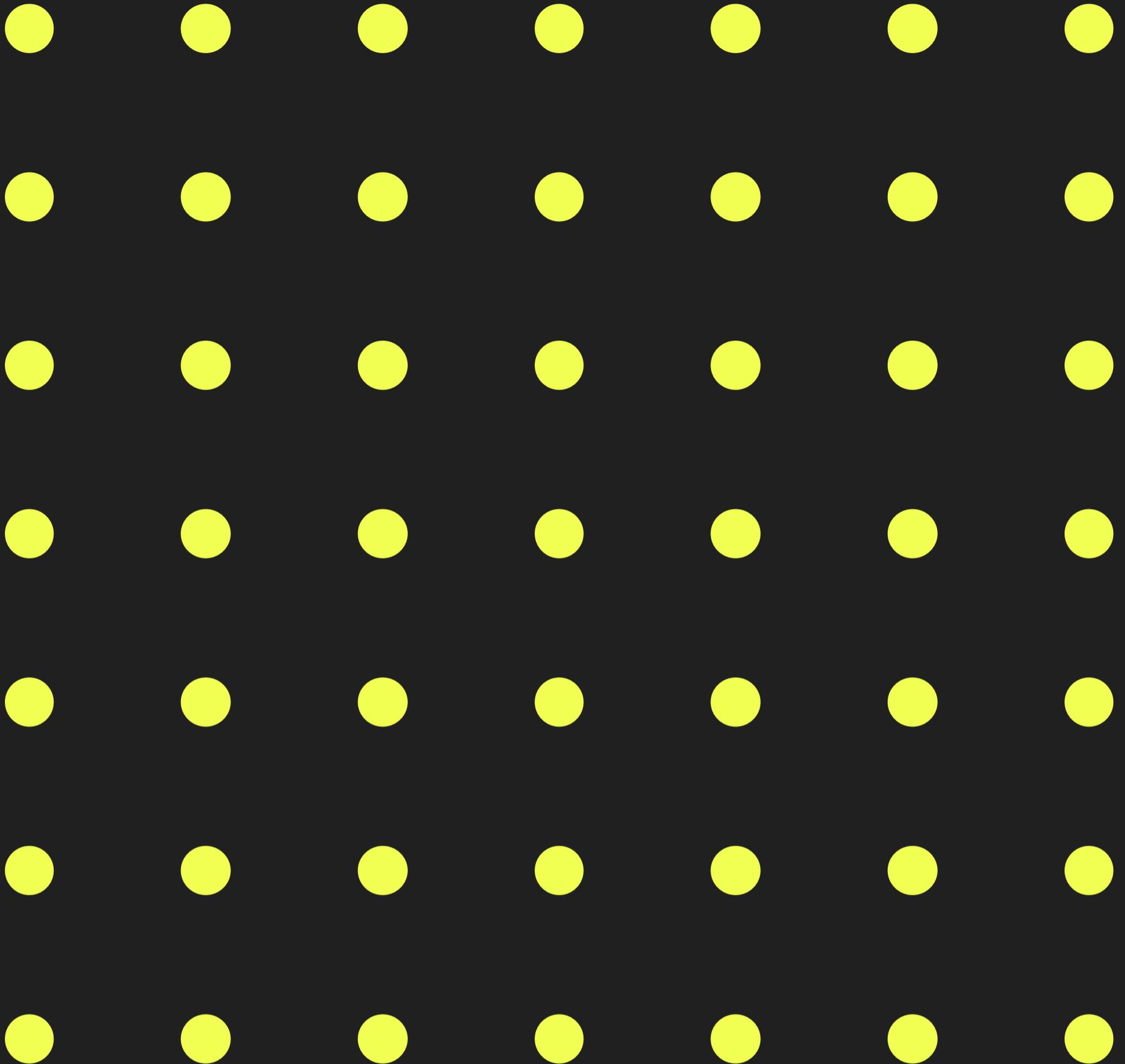
Da die Bonuspunkte auf der Grundlage des Umsatzes berechnet werden, den jeder Reseller-Vertriebsmitarbeiter erzielt, ist das Anreizsystem flexibel. Daher kann der Distributor je nach Produkt entscheiden, was wann in den Fokus gerückt werden soll und kann mehrere Angebote gleichzeitig durchführen.

Dieser Ansatz ermöglicht es den Reseller-Vertriebsmitarbeitern, genau zu sehen, was sie für jedes von ihnen verkaufte Produkt verdienen und sorgt für noch mehr Motivation. Der Distributor hatte während des gesamten Programms auch Zugang zu den ergänzenden Beratungs- und Berichtsdienstleistungen von Aximpro. Dank der Flexibilität des Preismodells und des Umfangs des Dienstleistungsangebots von Aximpro hat der Distributor die Möglichkeit, das Programm jederzeit zu erweitern oder zu verändern.

136

AKTIV TEILNEHMENDE VERTRETER

zum Zeitpunkt der Erstellung des Use Cases



SIE MÖCHTEN WISSEN, WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN?

Bringen Sie die Dinge ins Rollen – kontaktieren Sie uns.

JETZT TERMIN VEREINBAREN