



YukonDaylight stellt das SQS Kombizertifikat 'Best Practice in Customer Service®' sowie die Webapplikation unblu für 'Guided Selling' anhand der Referenzcases 'Operationelle Exzellenz im Kundenservice bei Helsana' und 'HP's Next Generation Sales Approach' am Swiss CRM Forum 2010 vor. Besuchen Sie uns am Stand Nr. 56 am 24. Juni 2010 im Hallenstadion Zürich.

Kundenreferenz: Digital Channel Transformation - HP's Next Generation Sales Approach



Verkaufen von komplexen Dienstleistungen mittels Co-Browsing. Die Outsourcing Dienstleistungen 'HP Utility Services' (HP USS) repräsentieren ein hoch standardisiertes Portfolio für den Betrieb von Informatik Infrastrukturen und Geschäftsapplikationen, das diesen Trend nutzt. Es wird neu mit Hilfe eines webbasierten Produktkonfigurators interessierten Kunden über einen 'remote' Verkaufskanal angeboten. Der Berater nutzt dabei Telefon und Web und verbindet sich mit dem Kunden über beide Kanäle mittels Co-Browsing. Das ermöglicht ihm ein umfassendes Beratungsgespräch zu führen, bei dessen Abschluss eine auf den Kunden zugeschnittene Offerte steht. Der Bedarf des Kunden kann in einem einzigen Gespräch umfassend abgedeckt werden. Damit wird wertvolle Zeit sowohl für den Berater als auch für den Kunden gespart. Getreu dem Motto 'HP invent' innoviert HP nicht nur Produkte und Services sondern auch die Art und Weise wie diese verkauft werden.

Referat von Matthias Köhler am Swiss CRM Forum 2010

Der Verkaufsleiter der HP stellt am diesjährigen Swiss CRM Forum diesen spannenden Kundencase in seinem Referat. Im Referat wird aufgezeigt wie die Durchlaufzeit in der Beratung von komplexen Services massgeblich reduziert wird. Zudem wird der gemeinsam mit YukonDaylight entwickelte HP USS Configurator live demonstriert und ein telefonisches Verkaufsgespräch simuliert.

- ▶ Die Verbindung von Web und Telefon ermöglichen ein Remote Beratungsgespräch, das so effektiv ist wie ein Gespräch vor Ort
- ▶ Durch Serviceprodukt Standardisierung und die Nutzung von Co-Browsing können komplexe Dienstleistungen am Telefon verkauft werden
- ▶ Der Verkaufsprozess wird von Wochen auf Stunden reduziert. So werden für HP wie Kunde die Aufwände reduziert

Ihr Nutzen

In diesem Kundencase lernen Sie wie die Effizienz im Verkauf gesteigert, Reiseaufwände minimiert und das Kundenerlebnis erhöht werden kann. Neben der Standardisierung von komplexen IT Dienstleistungen für den einfacheren Verkauf, wird ein sowohl innovatives wie zukunftsweisendes Verkaufskonzept vorgestellt.

Der Referent

Matthias Köhler hat über zehn Jahre erfolgreiche Vertriebs- und Führungstätigkeiten bei internationalen IT Marktführern in Europa. Er war Direktor beim grössten Chemie-Unternehmen der Welt, hat globale Outsourcingprojekte und eine Reihe erfolgreicher Vertriebsprojekte in Europa und Süd-Ost-Asien geleitet. Heute ist er bei HP als internationaler Vertriebsleiter für Managed Services verantwortlich. Er ist ein ausgewiesener Experte für Vertriebsstrategien.



Anmeldung

<http://www.swisscrmforum.com>



Mit Mit YukonDaylight realisieren Unternehmen ihre strategischen Projekte. Unsere High Performance Teams sind auf den Aufbau und die Optimierung von Organisationen spezialisiert. YukonDaylight arbeitet nach dem innovativen Dosulting®-Ansatz.

Kontakt: info@yukondaylight.com - YukonDaylight AG - Röschenzerstrasse 9 - 4153 Reinach - +41 61 711 49 06