

TIPPS ZUR EFFEKTIVEN VERWENDUNG VON VISOFT PREMIUM

Ziele

- Verbesserung der Nutzung von ViSoft Premium und weiteren Tools in der Ausstellung.
- Schnell, effektiv und professionell planen, präsentieren, überzeugen und zum Verkaufsabschluss kommen – ein Projekt in 5 Minuten !
- Organisation und Technik auf den Prüfstand stellen und optimieren.

Ist-Analyse

- Wie wird ViSoft Premium im Unternehmen eingesetzt ?
- Welche Leistung erhält der Kunde ?
- Werden dem Kunden Planungskosten in Rechnung erstellt ?
- Wie läuft ein klassisches Kundengespräch beim Einsatz von ViSoft Premium ab ?
- Nutzen Kunden bereits digitale Tools zur Vorbereitung (ViSoft Smart, Stilfinder)
- Wieviel Zeit wird für eine Visualisierung benötigt ?
- Wo verlieren Sie Zeit bei der Visualisierung von individuellen Räumen ? - Analyse Zeitfresser
- Welche Fragen treten bei der Verwendung von ViSoft Premium auf ?
- Wo gibt es Probleme / Was funktioniert gut ?
- Wie reagieren die Kunden auf die Visualisierung ?
- Wie ist die Erfolgsquote ?
- Wo werden die Visualisierungen abgelegt und archiviert ? Werden Bilder und Projekte für zukünftige Kunden bzw. für Marketingzwecke genutzt ?
- Welche typischen Räume begegnen Ihnen in der Ausstellung (Bad, Küche, Wohnzimmer, Terrasse, Indoor-Outdoor, Flur,...) ?
- Gibt es einen Key-User im Unternehmen ?

Anwendungszeit optimieren / Wie komme ich schnell zum Ziel ?

Wie kann ViSoft Premium so eingestellt werden, dass der Kunde an allen Standorten immer die gleiche Leistung erhält und eine Visualisierung schneller umgesetzt werden kann ?

Verwenden Sie ViSoft Premium so oft wie möglich ! Führen Sie standardisierte Prozesse ein.

Die Anwendungszeit wird deutlich verkürzt und vereinheitlicht, wenn die Software im Vorfeld konfiguriert sowie Produkt- und Themensets angelegt werden :

- Vereinheitlichen Sie die Konfiguration der Software
- Grundkonfiguration /-einstellungen
- Ausgabepläne / Druckeinstellungen
- Mit „guten“ Daten planen - Aktuelle Updates / Restricted Daten freigeschaltet
- Einstellungen der Datenbanken konfigurieren
- Eigene Datenbanken
- Erstellen Sie Favoriten, Gruppen, Warenkörbe, Sanitär-, Armatur- und Accessoire Sets sowie Wandtafeln und Fliesenmodule mit Top-Sellern und/oder den Produkten aus den Ausstellungskojoen.
- Außenwelten / Himmel installieren.
- Bildauflösung / Wasserzeichen / Firmen-Logo
- Projektablage / Archivierung / Projektname
- Beratungsassistent mit Seitenbrowser und Schnellfunktionen zur Schnellberatung nutzen.
- Erstellen Sie ausgestattete Beispierräume als Stilbeispiele und zur Schnellpräsentation.



TIPPS ZUR EFFEKTIVEN VERWENDUNG VON VISOFT PREMIUM

Streichen Sie Tätigkeiten

- Je weniger unterschiedliche Arbeiten ein Mitarbeiter ausführen muss, desto besser kann er sich auf die verbleibenden konzentrieren.
- Können Arbeitsschritte zur Erstellung einer Visualisierung reduziert werden (z.B. durch Einsatz von Sets oder Gruppen) ?
- Wird eine Aufgabe auch noch woanders durchgeführt - womöglich noch am gleichen Ort (z.B. Datenbeschaffung) ?
- Wer hätte eine Aufgabe schon in einem vorherigen Arbeitsschritt klären bzw. erledigen können (z.B. Datenbeschaffung bei der Aufnahme von Artikeln ins Sortiment) ?

Stellen Sie vorkonfigurierte Software und aktuelle Hardware zur Verfügung

Viel Zeit kann eingespart werden, wenn der Anwender immer eine aktuelle und konfigurierte Softwareinstallation vorfindet. Dies kann zentral durch den IT-Administrator oder einen Key-User erfolgen. Mit einer immer aktuellen und einheitlich konfigurierten Software haben alle Anwender die gleichen Bedingungen und die Ergebnisse, die den Kunden präsentiert werden, sind identisch. Die Anwender müssen dann nicht einzeln Datenupdates durchführen oder das Firmenlogo selbstständig integrieren.

Auch die Hardware sollte für alle Installationen auf dem gleichen aktuellen Stand sein. Alte Hardware kann zu erheblichen Zeitverlusten und zu schlechten Ergebnissen führen. Bitte beachten Sie unsere aktuellen Systemempfehlungen auf www.visoft.de

- 4K Auflösung bringt optimale Bildschärfe und somit starke Emotionalisierung bei der Präsentation.
- Grafikkarten – Beste Performance mit NVidia GTX/RTX

Automatisieren sie den Datenabgleich

Investieren Sie in automatisierte Schnittstellen zum Datenabgleich mit Ihrem Warenwirtschaftssystem. Dadurch wird kostbare Arbeitszeit frei und gleichzeitig erhöhen Sie die Datenqualität. Schnittstellen ermöglichen die Übernahme von Stücklisten in Angebote und Bestellungen sowie die Vervollständigung der Datenbanken mit Preisen, EAN-Codes, eigenen Artikelnummern sowie Zusatzinformationen (Kataloge, Zertifikate, Deep-Links).

Sorgen Sie für klare Verhältnisse

Botschaften der Kundenkommunikation müssen klar und eindeutig formuliert werden.

- Findet der Interessent alle für ihn wichtigen Informationen und kann direkt in Kontakt mit „seinem“ Ansprechpartner treten ?
- Sind eventuelle Kosten für die Visualisierung definiert ?
- Kennt der Kunden den genauen Ablauf von der Beratung bis zur Lieferung ?
- Erhält der Kunde eine Leistungsbeschreibung ?
- Kennt der Kunde die Ansprechpartner in allen Prozessschritten oder gibt es sogar einen Ansprechpartner der ihn durchgehend betreut ?
- Erhält der Kunde Auftragsbestätigungen und Feedback für jeden wichtigen Prozessschritt ?

Nutzen Sie Formulare und Checklisten

Nach einem Telefonat oder einer Besprechung gibt es kein Zurück. Alle Fragen und Unklarheiten sollten soweit geklärt sein, dass sich jeder weitere Kontakt erübrigt. Durch Checklisten und Formulare reduzieren Sie Rückfragen und steigern die Qualität der administrativen Arbeit. Erstellen Sie für den Berater Checklisten für die Visoft Planung und definieren Sie die Arbeitsschritte bis zur Kundenvisualisierung und den Verkaufsabschluss.

TIPPS ZUR EFFEKTIVEN VERWENDUNG VON VISOFT PREMIUM

- Formular zur Beauftragung einer Visualisierung. (Kosten und Leistung definieren)
- Checkliste Bad-/Raumplanung
- Checkliste Arbeitsschritte in ViSoft Premium

Lassen Sie doch den Kunden für sich arbeiten

Formulare und Checklisten reduzieren nicht nur innerhalb Ihres Unternehmens den Aufwand, Sie können diese auch extern verwenden. Geben Sie Ihren Kunden deshalb Arbeitsmittel an die Hand, die Ihnen die Produktauswahl und den Bestellprozess erleichtern.

z.B. Checklisten vom Kunden ausfüllen lassen, Stilfinder auf der Webseite, Online-Planer, Konfigurator, Bestellformulare, Kontaktformular

Die Ergebnisse sollen von Ihren Mitarbeitern sofort weiterbearbeitet werden können. Keine Artikelverschlüsselung verwenden, die der Berater nicht kennt. Produktbilder immer mit Angabe der Artikelbezeichnung verwenden. Machen Sie es Ihren Kunden und Mitarbeitern möglichst leicht und reduzieren Sie so Rückfragen und Missverständnisse.

Reduzieren Sie Ihren Artikelstamm

Konzentrieren Sie sich in der Beratung auf das Wesentliche - also auf die erfolgreichen Produkte. Entfernen Sie einen Artikel aus dem Kernsortiment, wenn er nicht mehr läuft. Entfernen Sie vergleichbare Artikel aus dem Sortiment. Mit der Reduzierung der Artikeldatenbank erreichen Sie, dass die Verkäufer das Sortiment besser kennen und die Produkte schneller finden. Auch die Erstellung und Aktualisierung der Datenbank wird vereinfacht und beschleunigt. Außerdem kann eine geringere Anzahl von Kernprodukten die Verkaufszahlen dieser Artikel erhöhen.

"Reduce to the max" : Wenn Sie die Anzahl der Artikel und Lieferanten um je 20% reduzieren, senkt das Ihren Verwaltungsaufwand um ein Drittel.

"Pareto Prinzip - A/B/C Analyse" : Dieses System besagt, dass Sie mit maximal 30 % der Artikel bzw. Lieferanten 80 % der Umsätze erzielen (= A). Die nächsten 30 % bringen lediglich weitere 15 % der Umsätze (= B). Wenn Sie nun die letzten 40 Prozent streichen, verlieren Sie zwar 5 % Umsatz, nicht aber des Deckungsbeitrags (= C). Da sich die Komplexität drastisch reduziert, haben die Berater den Kopf frei, für die erfolgreichen und ertragreichen Produkte.

Für die eigene Produktdatenbank in Visoft bedeutet dies, dass für den Berater die A-Produkte im Schnellzugriff als eigene Datenbank mit allen Informationen (eigene Artikelnummer, Preise, Gruppen Sets, Deep-Link etc.) zur Verfügung stehen sollten.

Visoft unterstützt Sie bei der Erstellung und Pflege der Datenbanken (Abrechnung nach Aufwand)

Präsentation

- Die Checkliste, die vor der Visualisierung ausgefüllt wurde, durchgehen und abgleichen – dies dient zur Bestätigung des Kunden.
- Bei der ViSoft Präsentation den Kunden auch Produktmuster in die Hand geben – dies dient zur Verfestigung der Produktauswahl.
- Zuerst den Grundriss als Skizze präsentieren – dann das fertige Projekt mit WOW Effekt – dient der Transparenz und zur Identifikation des Kunden mit dem geplanten Projekt.
- Den Kunden bei Unterbrechung der Präsentation „Hausaufgaben“ geben und diese intern notieren. z.B. Sollen die Fliesenschienen eckig oder abgerundet sein.
- Bei geplantem Zweittermin den konkreten Folgetermin mit dem Kunden fest vereinbaren. (auch für telefonische Nachbetreuung : Ich rufe Sie nächste Woche an um eventuelle Fragen zu klären. Wann passt es Ihnen am besten : Montag oder Dienstag ?)

TIPPS ZUR EFFEKTIVEN VERWENDUNG VON VISOFT PREMIUM



Potenzieren Sie die Wirkung von Seminaren und Zusatzausbildungen

Investieren Sie in die Qualifikation und Schulung Ihrer Mitarbeiter.

Bilden Sie einen Key-User aus, der intern und extern als erster Ansprechpartner gilt.

Die erworbenen Kenntnisse müssen anschließend zeitnah angewandt werden.

Wissen und Kenntnisse den anderen Mitarbeitern nutzbar machen (z.B. mit internen Vorträgen und Berichten).

Nutzen Sie das Coaching durch ViSoft. Für Trainingsmaßnahmen und die Begleitung der Maßnahmen.