

DIE GANZE BANDBREITE DES DIGITALEN GLASFASERVERTRIEBS

Geschäftsdaten zentralisieren. Vertragsqualität steigern. Mehr verkaufen.

WIE EIN INFRASTRUKTURANBIETER SCHON IN DER VORVERMARKTUNG MIT DIGITALEN END-TO-END PROZESSEN KONSEQUENT SEINE ABSCHLUSSQUOTE STEIGERT.

Bundesweit betreiben Infrastrukturanbieter den nachhaltigen Glasfaserausbau in unterversorgten Gebieten. Der Ausbau erfolgt über Cluster, die zumeist erst bei Erreichen bestimmter Auftragsquoten erschlossen werden. In der Vorvermarktungsphase werden Interessenten über verschiedene Verkaufspunkte angesprochen und in Kunden konvertiert.

- 
- 1 VORVERMARKTUNGSPHASE
 - 2 VERMARKTUNGSZIEL ERREICHT
 - 3 NETZPLANUNGSPHASE
 - 4 AUSBAUPHASE GLASFASERNETZ
 - 5 GLASFASERNETZ IM BETRIEB



**BESSERE
VERTRIEBSERGEBNISSE**



**EINFACHERE
UND SCHNELLERE
ABSCHLÜSSE**



**STEIGERUNG VON
EFFIZIENZ UND
PRODUKTIVITÄT**



**DATENGETRIEBENE
VERTRIEBSSTEUERUNG**

Mit unserer End-to-End-Lösung für den Vertrieb von Versorgungsunternehmen machen wir Ihnen den Erfolg leicht. Wir haben eine Anwendung auf Web-Technologie-Basis entwickelt, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen. Datensilos lösen wir auf und transformieren sie zu reibungslosen Datenflüssen. Wir verbinden bestehende und zukünftige Systeme, um Daten zu erheben, abzugleichen und in Form von Kennzahlen für zentrale Auswertungen vorzuhalten. Mit Transparenz und Prozess-Sicherheit maximieren wir Ihre Abschlussquote und minimieren Ihre Aufwände.

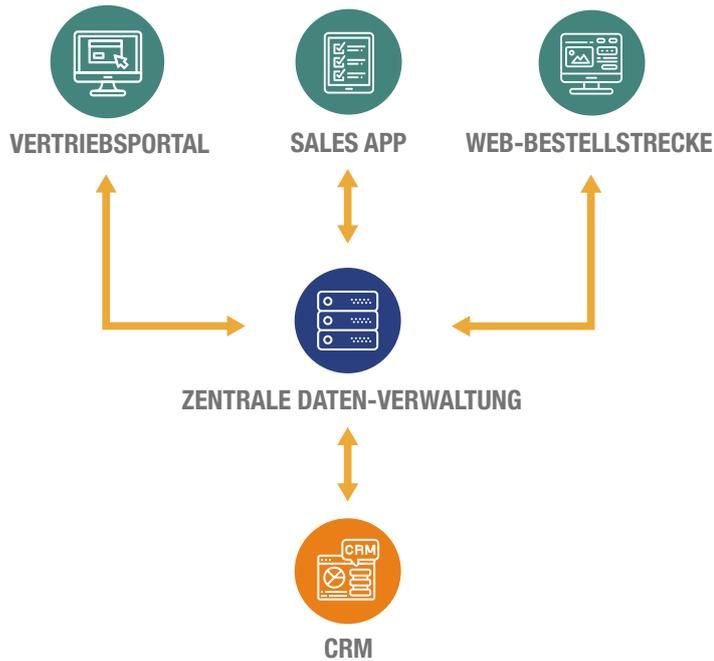
Profitieren Sie von unserer Expertise:

Bedarfsgerecht bieten wir Ihnen schnelle und effektive Lösungen digital optimierter Vertriebsprozesse.

Das klingt gut?

**Wir zeigen Ihnen, wie Sie unsere
Lösung optimal nutzen!**

VORVERMARKTUNG



FEATURES AUF EINEN BLICK:

- Komplet digitalisierter Vertragsabschluss:
 - Sichergestellte Vertragserfassung durch Offline-Funktionalität
 - Nutzerfreundliche Auftragsformulare
 - Digitale Vertragsunterzeichnung
- Vielfältige Schnittstellen
- Komplexes Rollen-Rechte-Management
- Spezifische Verwaltung von Produktpreisen und Aussteuerung nach Vermarktungsphasen
- Statistiken zur Erfolgsmessung mit individualisierter Darstellung je Vertriebspartner
- Highlight: Interaktive dynamische Markierung der Vertriebsgebiete per Maus auf Google Maps (Polygonzüge). Ergebnis: Eine Liste aller in diesem Gebiet enthaltenen Vermarktungsadressen für den Außendienst.

HERAUSFORDERUNG

Fragmentierte Vorvermarktungsphase ohne digitale Unterstützung:

Immense Verzögerungen und Fehler bei der Datenweitergabe durch fehlende digitale Verbindung der beteiligten Unternehmensbereiche.

Erhebliche Zeit-, Effizienz- und Ertragseinbußen durch Medienbrüche und mangelhafte Infrastruktur.

Schlechte Qualität, hohe Aufwände und langsame Abläufe durch nicht standardisierte Bestellprozesse mit vielen manuellen Schritten.

LÖSUNG

Eine maßgeschneiderte digitale Lösung mit zentralem Datenfluss:

Im **Vertriebsportal** Verwaltung der relevanten Daten (Adressen, Verträge, Vertriebspartner, Statistiken etc.).

Mit der **mobilen Sales-App** ruft der Außendienst on-the-fly Daten ab und nimmt sie inkl. Vertragsabschluss (on- und offline) auf.

Barrierefreie **Online-Vertragsstrecke** inkl. Verfügbarkeitscheck für Eingabe und Abschluss durch Endkunden, Callcenter, Vertriebspartner.

IHR ANSPRECHPARTNER BEI ANYMOTION



Kevin Beyer
New Business Director

+49 (0) 211 87393-227
anfrage@anymotion.de

www.anymotion.de

WER WIR SIND

anyMOTION betreut als inhabergeführte digitale Full-Service-Agentur namhafte Kunden aller Branchen. Seit mehr als 25 Jahren entwickeln und realisieren wir bedarfsgerechte Lösungen für eine erfolgreiche Digitalisierung von Geschäftsprozessen und Vertriebskanälen. Mit unseren mehr als 60 Mitarbeitenden haben wir einen Stammpatz unter den Top-25-Agenturen in NRW – und sind stetig weiter auf Wachstumskurs.