



Projektbeispiel

Steigerung der Vertriebseffizienz bei Cloud-basierten Services

THEMENBESCHREIBUNG

Kunden wechseln von Kapitalintensiven Einkäufen hin zu Leasing- und Pay-per-Use Modellen. Es werden weniger Kapital (Capex) für Maschinen und Leistungen investiert, sondern die Dienstleistungen aus den operativen Kosten (Opex) gezogen. Anbieter benötigen für diesen Wandel im Kundeneinkaufsverhalten neue Vertriebsansätze, die das höhere Risiko begrenzen können. Beim Einkauf von IT-Hardware und Software gehen die Kunden mehr und mehr dazu über, die Investition nicht zu tätigen, sondern über sog. Cloud Services die benötigten Dienstleistungen zu beziehen. Daraus ergeben sich erhöhte Markt- und Umsatzrisiken.

- KOMPETENZEN**
- Projekt-Management bei der Umstellung eines Capex-basierten Verkaufsmodells auf ein Opex-basiertes Einkaufsmodell des Kunden
 - Detaillierte Kenntnisse und Erfahrungen in der Implementierung einer rollierenden Sales Planung und Verfolgung
 - Kombination und Ausrichtung moderner Vertriebskanäle um maximale Vertriebseffizienz zu erreichen.

FALLBEISPIEL

Ein mittelständische Unternehmensgruppe der IT-Branche verliert eine Vielzahl von Stammkunden, da diese keine teuren Software-Lizenzen mehr erwerben wollen, sondern nur noch die einzelne Nutzungstransaktion in der Cloud bezahlen wollen. AROD baut das Geschäftsmodell und den zugehörigen Vertrieb so um, dass ein Pay-per-Use-Modell über moderne Vertriebskanäle preiswert und mit höchster Effizienz zum Verkauf der Cloud-Services angewendet werden kann. Das Unternehmen stand nach der Einführung des Vertriebsmodells am Markt besser dar als die meisten der Mittwettbewerber.

- ERZIELTE ERGEBNISSE BEIM KUNDEN**
- Erfolgreich implementiertes Geschäftsmodell auf Basis des Verkaufs von Cloud-Services
 - Hocheffizienter Mix von Vertriebskanälen mit zentraler Steuerung im Vertrieb mit Pay-per-Use-Modellen
 - Kontrolliertes Risiko bzgl. der Sales Pipeline im Pay-Per-Use modell
 - Signifikante Umsatzsteigerung
 - Stark verbesserte Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.
 - Gewinnung neuer und Beibehaltung bekannter Kunden.
 - Vertrieb von Dienstleistungen mit Hilfe eines ROI-Ansatzes