

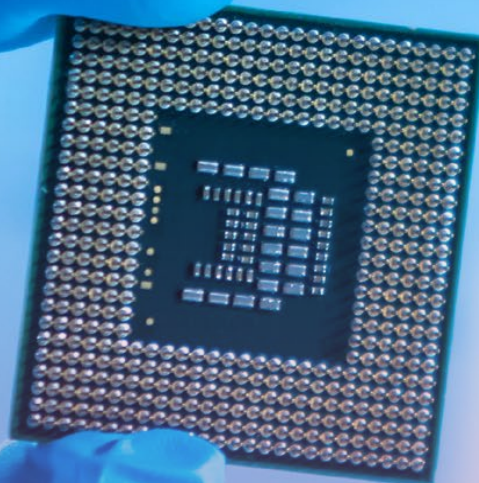


ÖSTERREICHS INSIDERBLATT FÜR DIE ELEKTROBRANCHE
Ausgabe 6/2021

WIE DICK KOMMT'S NOCH?

DER WURM DRIN

Mikrochips, Rohstoffe, Container ... es fehlt an allen Ecken und Enden. Eine reibungslose Produktion sowie eine termingerechte Güterversorgung sind mittlerweile fast nicht mehr möglich. Dementsprechend ziehen die Preise an. Wer liefern kann ist König.



HISENSE

Die EM als Sprungbrett

PV-STOPP

Neuer Zoff im Burgenland

DREISALESCHAMPION

TK-App für Verkäufer

MICHAEL MEHNERT

KMU sind Träger des Geschäfts

DREES & SOMMER

Die Zukunft des Büros

AUSSERGEWÖHNLICH

HFC – Ein Fanclub für einen AD

RAMBACHS FAZIT

Appetitanreger Küchenwohntrends

KARL STROBL

Varta zurück unter Dach und Fach

„Die coolste App im Handel“

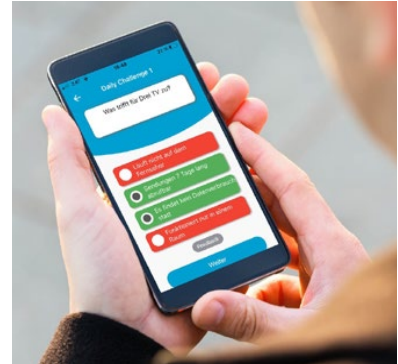
Wie im Fußball gilt auch im Verkauf: Nur mit dem richtigen Training kann man erfolgreich sein. Deswegen wählt Drei für seine Partner bzw. deren Verkäufer einen neuen Ansatz: Der Betreiber hat dieser Tage seine DreiSalesChampion-App gelauncht. Die soll nicht nur das Lernen leicht machen, sondern durch den spielerischen Charakter auch gleich für die notwendige Motivation sorgen. Und zusätzlich hat das Vertriebsteam von Drei auch noch Verkaufstrainer Hannes Katzenbeisser ins Boot geholt.

TEXT: Dominik Schebach | FOTO: Drei, Hannes Katzenbeisser | INFO: www.drei.at

Produktschulungen werden routinemäßig von beinahe allen Industriepartnern und Lieferanten angeboten. Reines Verkaufstraining für Verkäufer gibt es dagegen von Industrieseite seltener. Aber genau mit diesem Ansatz will Drei nun im Telekom-FH punkten und so gemeinsam mit seinen Partnern und deren Verkäufern eine neue Dynamik im Telekom-Verkauf anstoßen. Die ersten Überlegungen auf der Basis der österreichischen Schulungs-App QuickSpeech im vergangenen Jahr zeigten allerdings schnell, dass es mit einer App alleine nicht getan war.

LAUFEND MOTIVIERT

Für den DreiSalesChampion braucht es mehr, wie Drei Handels-VL Thomas Dötzl erklärt: „Die Verkäufer stehen unter Druck. Man muss die Mitarbeiter im Handel deshalb laufend motivieren, damit sie beim Lernen Spaß haben und diese App auch nutzen. Deswegen haben wir mehrere Spezialisten zusammengebracht, um die coolste App für den Handel und die Verkäufer des Jahres 2021 zu schnüren. Das junge Team von QuickSpeech weiß, wie man eine coole App baut. Die Spezialisten für digitale Marketing Performance kommen von Lefor Oberbauer und zeichnen für das Gesamtkonzept und die Umsetzung der Kommunikationsplattform verantwortlich. Wir bringen unsere Expertise im Bereich Mobil- und Telekommunikation ein. Und als I-Tüpfelchen für die Verkäufer haben wir



Die DreiSalesChampion-App bietet Verkäufern ein kompaktes und spielerisches Trainingsprogramm mit täglichen Challenges. Alleinstellungsmerkmal der Anwendung sind die monatlichen Drei Sales-Tipps mit Hannes Katzenbeisser mit der produktunabhängigen Verkaufsschulung für Verkäufer.

noch Hannes Katzenbeisser hinzugeholt, als Spezialisten für das Thema Verkaufen. Diese Kombination ist derzeit einzigartig in Österreich und vielleicht sogar Europa. Das hat es in der Branche noch nicht gegeben.“

als Person schult. Dort machen bereits die großen international erfolgreichen Konzerne inzwischen ihren Punkt. In Österreich hinkt man da noch hinterher, deswegen erfordert dieses Angebot von Drei Mut.“

AM PUNKT

FITNESSPROGRAMM FÜR VERKÄUFER
Der DreiSalesChampion bietet Verkäufern ein kompaktes Trainingsprogramm.

PUNKTE
Spielerische Elemente sollen die Verkäufer zu täglichen kurzen Trainings motivieren.

COACH & MICROSITE
Infos unter coach@dreisaleschampions.at; Microsite www.dreisaleschampions.at

GROSSER NUTZEN

Dementsprechend begeistert gibt sich auch Hannes Katzenbeisser. Der in der Branche bekannte Verkaufstrainer sieht in der App die Bestätigung internationaler Trends: „Da kann man Drei nur gratulieren. Das Interessante ist, dass Drei mit seinem Trainingskonzept den Schwerpunkt nicht rein auf Daten, Zahlen und Fakten der Produkte legt, sondern den Verkäufer

Mit dem neuen Konzept soll der FH besser im digitalen Zeitalter bestehen können, wie Dötzl und Katzenbeisser betonen. Denn die Komplexität und die Vielzahl der Produkte steigen und damit auch die Ansprüche an die Verkäufer. Um für dieses Umfeld fit zu sein, braucht es ständiges Training für die Mitarbeiter am POS. Wovon nicht nur die Verkäufer profitieren, wie der Drei-Handels-VL gegenüber E&W erklärt: „Es ist eine

Win-Win-Win-Situation für Verkäufer, FH-Partner und Drei. Die Verkäufer werden motivierter und erfolgreicher. Der Partner hat besser unterstützte und motivierte Verkäufer, womit sie wiederum mehr Umsatz und Ertrag erzielen und auch mehr Provisionen erhalten. Und schließlich haben auch wir mehr davon, weil wir damit mehr verkaufen.“

Denn der DreiSalesChampion soll die Verkäufer und Partner eben nicht mit Unmengen an Detailwissen füttern, sondern mit wenigen Minuten täglichen Trainings beim Verkaufen am POS motivierter – und so erfolgreicher zu machen.

DAS BUNDLE

Die Idee zu der App wurde im vergangenen Jahr geboren. Mit dem Ausbruch der Pandemie konnte Drei zwar viele Partner durch die Organisation von Plexiglasschilden oder Schutzausrüstung unterstützen, trotzdem war der Kontakt vor allem im Lockdown zu vielen Partnern eingeschränkt. Der Außendienst konnte die Partner nicht besuchen, es gab keine Präsenz-Schulungen und es konnten auch keine Events stattfinden. Umgesetzt wurde die Anwendung schließlich innerhalb von neun Monaten von der ersten Konzeption bis zum ersten Roll-out Ende Mai. Technisch gesehen ist der DreiSalesChampion dabei eine Trainings-App kombiniert mit der Microsite. In der App werden die verschiedenen Themen für die Verkäufer in „kurzen und knackigen“ Trainingsinhalten dargestellt. Diese Themen sind abgestimmt mit den Schwerpunkten und anderen Vertriebsaktivitäten von Drei und werden in tägliche sowie wöchentliche Challenges verpackt. Damit wird auch der spielerische Charakter der Anwendung betont.

ERSPIELEN

Wenn der Verkäufer diese Trainings-Challenges erfolgreich absolviert, dann kann er sich täglich auf unterschiedlichen Ebenen Punkte erspielen – welche im Drei Club-Shop gegen reale Preise eingetauscht werden können. Zusätzlich gibt es jedes Monat Preise – und zwar sowohl für Einzelspieler als auch im Teambewerb, bei dem die Mitarbeiter eines Shops gemeinsam antreten. So können die Verkäufer im ersten Monat einen Bluetooth-Speaker von LG gewinnen. Als erster Preis im Teambewerb winkt eine gemeinsam mit Drei gestaltete Shop-Kleidung.

Die App dient natürlich auch zur Wissensvermittlung – in einem zweistufigen Prozess. Alle Themen in den

Challenges sind mit kurzen Blog-Einträgen hinterlegt. Dabei betreffen diese Blog-Einträge nicht nur die Produkte von Drei, sondern auch wichtige Hintergrundthemen wie die DSGVO, mit denen Verkäufer immer wieder am POS konfrontiert werden.

Diese Blog-Einträge sind von Verkäufern für Verkäufer gemacht, wie Dötzl betont: „Ich habe mir geschworen, ich werde jeden Beitrag zusammenstreichen, der wieder auf einen Informations-Overflow hinausläuft. Wer mehr Details zu einem Thema erfahren will, kann sich in der dahinterliegenden Wissensdatenbank einlesen. Wer aber nur zwei Minuten Zeit hat, der findet im Blog alle wichtigen Fragen und Argumente zu einem Thema und ist für den POS gerüstet.“

ALLEINSTELLUNG

Das absolute Unterscheidungsmerkmal der App ist aber schließlich der Drei Sales Tipp – von und mit Hannes Katzenbeisser, der in kurzen, schnellen Video-Sequenzen reine Verkaufsinhalte vermittelt. Solche Schulungen gibt es zwar oft bei Großunternehmen bzw. auf Eigentümer-Ebene, im Fachhandel werden dagegen solche Fortbildungen kaum angeboten. Der Schwerpunkt liegt laut Katzenbeisser auf dem Anforderungsprofil der Verkäufer, wie es inzwischen auch von vielen international erfolgreichen Konzernen forciert wird. „Es braucht fünf Eigenschaften für einen guten Verkäufer: Selbstbewusstsein, Empathie, gute Umgangsformen, Freundlichkeit und er oder sie muss Geduld haben. Drei hat das erkannt und man kann vor dem Anbieter nur den Hut ziehen. Denn in Österreich werden Verkäufer noch immer viel zu oft nur als fleischgewordene Datenblätter betrachtet“, so Katzenbeisser. „Der Betreiber beweist hier großes Engagement und seine Treue zum Fachhandel. Denn das Unternehmen hilft hier seinen Partnern, damit deren motivierte Mitarbeiter draußen am POS erfolgreich den Abschluss machen. Da leistet Drei wirklich Pionierarbeit.“

Zusätzlich zum Drei Sales Tipp ist ein eigenes Event speziell für die Verkäufer geplant. Für alle Teilnehmer, die sich in der App bis Herbst 333 Punkte erspielen, soll es ein zweitägiges Verkaufs-Event mit Katzenbeisser geben. Auch hier wieder konzentriert auf die Arbeit am POS. Daneben werde es laut Dötzl auch eine „GF-Variante“ des Events mit Hannes Katzenbeisser für die Partner geben, welches neben Verkauf- auch Marketing-Agenden umfasst.



Drei Handels-VL Thomas Dötzl zum Angebot der Drei SalesChampion-App: „Das hat es in der Branche noch nicht gegeben.“

TEILNAHME

Seit dem Roll-out der App Ende Mai wurde der DreiSalesChampion in einem ersten Schritt an 70 POS eingeführt, weitere sollen folgen. Mit der App dürfte Drei einen Nerv bei den Verkäufern getroffen haben. Die Downloadrate in den ersten Tagen liegt laut Dötzl deutlich über den Erwartungen. Für die Teilnahme melden die Drei-Partner ihre Mitarbeiter an. Drei erstellt dann für die Verkäufer als Team-Mitglieder des jeweiligen POS bzw. Betriebs ein Konto und schickt das Starter-Kit an den Partner. Der Verkäufer erhält dann die Zugangsdaten von seinem Chef und kann sofort nach der Anmeldung mit dem Verkaufstraining loslegen, dabei erleichtert ein kurzes Lernvideo den Einstieg. Die App können sich die Teilnehmer im Apple App Store oder im Google Play Store herunterladen.

WILLKOMMENSGESCHENK

Als Willkommensgeschenk gibt es für die Teilnehmer ein Tipp-Kick-Spiel mit Mini-Torwand. Damit verbunden ist gleich ein kleines Gewinnspiel: Die Mitspieler können Fotos von sich mit ihrer Tipp-Kick-Wand einschicken. Das „coolste“ Foto wird von der Community gewählt. Dem Gewinner winkt ein LG Smart-TV. „Denn wir wollen ja nicht, dass die Teilnehmer für uns die Schulbank drücken und fünf Punkte auswendig lernen, sondern mit Spaß bei der Sache sind“, so Dötzl.

Drei-Partner und Verkäufer, die sich ein Bild vom DreiSalesChampion machen wollen, können laut Dötzl über ihren Außendienst oder coach@dreisaleschampions.at einen Gastzugang zu der Microsite www.dreisaleschampions.at anfordern! ■



www.hanneskattenbeisser.com/presse