



Sign in



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION VISUAL SALES CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS



Visual Product Sales

- zu deutsch: visueller Produkt-Verkauf -

Die Bedeutung von interaktiven Video-Tutorials für
Online-Vertrieb, Produkt-Marketing, Support & Schulung in der Zukunft



Sign in



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Wie verkaufen und bewerben Sie Produkte heute?

- Papier basiert
 - Anzeigen
 - Broschüren und Prospekte
- Online
 - Webseiten mit Produktbeschreibungen, Screen-Shots
 - Banner
 - PDF-Datenblätter und Whitepaper
- Medial
 - Presse, Testberichte sowohl in Print als auch online
 - Rundfunk & Fernsehspots



Sign in



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Wie informiert sich der Kunde über Ihre Produkte?

- Online
 - Hersteller-Webseiten: Produktseiten, PDF-Dokumente, Banner-Hinweise
 - Online-Shops des Handels, Vergleichsplattformen
 - Webinare
- Messen, Seminare & Ausstellungen
- Presse: Online und Print
- Fachhandel
 - Beratung durch Systemhäuser
 - Tele-Sales der E-Tailer und Versandanbieter
 - Kataloge der E-Tailer und Versandanbieter



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Sign in



Erklärungsbedürftige Produkte wie z.B. Software oder ITK-Lösungen sind in der Bewerbung extrem mit Textbeschreibungen und Dokumentationen belastet:

**Kunden wollen aber leichtverständliche
Produkteinführungen & Präsentationen**



Sign in



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Was versteht man unter visuellem Produkt-Verkauf?

- Produktangebot mit audio-visueller Unterstützung durch Video-Clips, Potcasts, Werbe-Spots etc.
- Klassisch werden hier bereits seit Jahren sogenannte Produkt-Videos in Form von 90 - 180 Sekunden Trailer angeboten
- **Vorteil:** Ideal für die visuelle und emotionale Bewerbung
- **Nachteil:** zu kurz für inhaltliche Präsentationen bei umfassender Funktionalität und notwendigem Know-How Transfer



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Sign in



Die auf der vorherigen Folie beschriebenen Nachteile werden heute bei erklärungsbedürftigen Produkten überwiegend durch individuelle Systemberatung, Seminare, Messen etc. ausgeglichen:

Faktor: Fachhandel & Systemhäuser
Channel-Management



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Sign in



Sind die bisherigen Kommunikationsformen ausreichend?

Aus unserer Sicht NEIN:

- ...weil der Fachhandel mit der Produktvielfalt überfordert ist und keine gleichwertig hohe Beratungsleistung erbringen kann...
- ...ergo oftmals eine Spezialisierung zur Limitierung des Vertriebs im Fachhandel führt...
- ...bzw. Produkte ausschließlich über Preis und nicht über USPs und Kompetenz verkauft werden.
- **Letztendlich fällt der aktive Verkauf und Support der Produkte auf den Hersteller zurück: Online- und Direktvertrieb**



Sign in



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Wie können Sie sich als Anbieter von ITK-Lösungen auf diese Situation einstellen und sowohl den Partnerchannel mit besseren Werkzeugen unterstützen als auch gleichzeitig für die Online-Information der Endkunden ausreichend gewappnet sein?

Kundengerechtes Visual Sales



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Sign in



Was zeichnet ‚Visual Sales‘ aus?

- ‚Visual Sales‘ ist **keine** Alternative zu bisherigen Produkt-Bewerbungsmethoden
- ‚Visual Sales‘ ist die **audio-visuelle Ergänzung** von hochwertigem Know-How Transfer zur Unterstützung Ihrer Produktbewerbung insbesondere im medialen Umfeld und der Online-Darstellung von Produkten
- ‚Visual Sales‘ kann sowohl im Vertrieb, auf der Online-Plattform, bei Schulungen und sogar im Post-Sales-Support genutzt werden



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Sign in



Die zentrale Komponenten von ‚Visual Sales‘ basiert auf einem bzw. mehreren interaktiven Produktpräsentation per Video. Hierbei ist es wichtig den Transfer von Produktschulung und Präsentation zur singulären Darstellung von Funktionen zu schaffen.

**Fokus: Moderierte Video-Tutorials
zur Steigerung des Produktverständnis
beim Kunden!**



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Sign in



Beispiele

- www.masch.com/de/onlineuniversity
- [www.masch.com/de/cmstudio dmserver university](http://www.masch.com/de/cmstudio_dmserver_university)
- [www.masch.com/de/cmstudio earchive university](http://www.masch.com/de/cmstudio_earchive_university)
- <http://youtu.be/CqqYPIRwT7g>



Sign in



MSITEC

HOME MARKETING KOMMUNIKATION **VISUAL SALES** CONSULTING SOFTWARE & WEB WIR ÜBER UNS

Haben Sie Fragen?

Wenden Sie sich bitte an:

Martin Schaarschmidt
MSITEC – Die Channel Marketing Experten
Charlottenstr. 61 – 51149 Köln
Tel.: +49 (0)2203 91133-105
Fax: +49 (0)2203 91133-99
E-Mail: Martin.Schaarschmidt@msitec.de

