Pressemitteilung

perform IT präsentiert schnelle und einfache Software für erfolgreicheren MPS-Vertrieb

Überzeugendere Argumentation durch Potenzialanalyse mit SalesDrive4Sales

Nürnberg, 20.03.2017. Die perform IT GmbH, einer der weltweit führenden Anbieter von Softwarelösungen zur Analyse und Optimierung von Druckerinfrastrukturen, präsentiert auf der CeBIT 2017 eine schlanke Version ihrer erfolgreichen Berater-Software mySalesDrive.com. Entwickelt wurde die neue Lösung für Vertriebsmitarbeiter, die im Bereich Druckerhardware tätig sind und durch eine fundierte Argumentation zusätzliche Absatzpotenziale aufdecken möchten - und damit auch mehr Aufträge generieren.

Unter dem Namen SalesDrive4Sales ermöglicht die cloudbasierte Lösung erstmals eine schnelle und einfache Analyse und Optimierung vorhandener Druckerinfrastrukturen mit bis zu 15 Endgeräten. Dies ermöglicht einerseits die Aufdeckung von Kosteneinsparungsmöglichkeiten auf Endkundenseite, andererseits neue Vertriebschancen für den Berater durch die Verbesserung von Ablaufprozessen.

Mehr Umsatz durch mehr Wissen

Basis der Software ist eine Datenbank mit über 77.000 Datensätzen zu rund 20.000 Geräten – Drucker, Scanner, Faxe und Multifunktionsgeräte - sowie zu rund 57.000 verschiedenen Verbrauchsmaterialien und Optionen. „Zahlen, die ein Mensch gar nicht parat haben kann“, so perform IT Geschäftsführer Armin Alt. „Jetzt können sie einfach für die Druckerpark-Analyse herangezogen werden, das geschieht ganz automatisch und im Hintergrund“.

Dazu gibt der Vertriebsmitarbeiter lediglich 2 Parameter in die Software ein: Gerätebezeichnung und Seitenvolumen.

In SalesDrive4Sales hinterlegt sind unzählige Erfahrungswerte und Informationen wie beispielsweise Stromverbrauch, CO2 Ausstoß, Betriebskosten der Druckinfrastruktur, Auslastung der Systeme oder die Anzahl der benötigten

Kartuschen sowie daraus entstehende prozessuale Aufwände in der Beschaffung und Bevorratung.

Diese Ergebnisse können dann für die weitere Beratung gemeinsam mit dem Kunden betrachtet werden und dienen als Grundlage zur Erarbeitung von Optimierungskonzepten für die internen Prozesse.

Dies hat gleich mehrere Vorteile. Der wichtigste: der Vertriebsmitarbeiter wird nicht mehr als Verkäufer, sondern als Berater wahrgenommen. Des Weiteren fällt die Argumentation auf Basis fundierter Zahlen deutlich leichter und Angebote können in Absprache genau auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten werden.

Der Einsatz von SalesDrive4Sales rechnet sich: Kunden- und Interessententermine können ab sofort deutlich effizienter, die Angebotserstellung und der Abschluss von Verträgen schneller und effizienter gestaltet werden.

(Bei Veröffentlichung Belegexemplar oder Link erbeten)

Über perform IT
Die perform IT GmbH ist ein international führender Anbieter intelligenter MDS-Lösungen (Managed Document Services). Eingesetzt werden diese von Herstellern von Druck- und Multifunktionssystemen, Bürobedarf- und Technikfachhandel sowie Anbietern von Software und Beratungsleistungen im Druckerbereich. Im Fokus steht dabei die Optimierung vorhandener Druckerinfrastrukturen im Hinblick auf verschiedenste Parameter wie beispielsweise Kosten, Ablaufprozesse, Kapitalbindung oder Umweltaspekte. Mit der Softwarelösung mySalesDrive.com arbeiten Berater und Vertriebsprofis aus aller Welt. Über 1,3 Millionen Geräte wurden bereits durch das System bearbeitet. Die Besonderheit liegt in der Kombination von jahrzehntelangem Beratungs-Knowhow im Bereich der Druckerlandschaft-Optimierung und modernsten, cloudbasierten Technologien, sowie einer umfangreichen Datenbank.
www.performIT.net

Weitere Informationen und Bildmaterial erhalten Sie bei:

Armin Alt, Geschäftsführer
perform IT GmbH
Nordostpark 51, D-90411 Nürnberg
Telefon: +49 (0) 911-89 122-0
Email: alt@performIT.net