CENTER
SMART SERVICES

Innovationsprojekt

Vertriebsexzellenz für digitale Produkte & Services

Neue Strategien, Methoden und branchenübergreifende Erfolgsprinzipien für den Vertrieb digitaler Produkte & Services

Erfolgreicher Vertrieb digitaler Produkte & Services

Status quo: Das klassische, produktorientierte Angebotsportfolio produzierender Unternehmen wird heute zunehmend um digitale Produkte & Services, wie z. B. Applikationen zur Steigerung der Betriebseffizienz, digitale Plattformen und Assistenten oder Remote/AR-Services ergänzt.

Konflikt: Während die technische Entwicklung der Funktionalitäten in vielen Fällen bereits funktioniert, stellt insbesondere der Vertrieb digitaler Produkte & Services neue Herausforderungen dar, sodass eine Monetarisierung des Digitalgeschäfts in der Breite bisher ausbleibt. Wussten Sie schon, dass

- 72 % aller neu eingeführten digitalen Produkte nicht die geplanten Gewinne erreichen und über 50 % im ersten Jahr nach Markteinführung scheitern?[1]
- 77 % der Branchenführer den Verkauf digitaler Produkte als größte Herausforderung identifizieren?[2]
- gerade einmal 15 % der Unternehmen mehr als 5 % ihres Umsatzes mit digitalen Produkten generieren?[3]
- über 83 % der Maschinen- und Anlagenbauer sich als Einsteiger oder Neulinge bei der Vermarktung digitaler Produkt & Services einschätzen?[4]
- der größte Einfluss auf die Vertriebsorganisation laut 86 % der Chief Sales Officer durch den derzeitigen Wandel der Kundenbedürfnisse einhergeht.[5]

Lösung: Daher haben wir das Innovationsprojekt „Vertriebsexzellenz digitaler Produkte & Services“ ins Leben gerufen, um für Sie ein exklusives Vorgehen für einen exzellenten Vertrieb digitaler Produkte und Services zu erarbeiten und dabei zu unterstützen diesen in die Umsetzung zu bringen. Im Rahmen des Innovationsprojekts entwickeln wir gemeinsam in einem branchenübergreifenden Konsortium Strategien, Maßnahmen und Methoden, um einen messbaren Erfolg in der Vermarktung Ihrer digitaler Produkte & Services zu erzielen.

Nutzen Sie die Möglichkeit und werden Sie Konsortialpartner.

[1] KBM DDL 2018; [2] KBM DDL 2018; [3] IW Consult 2019; [4] VDMA/BCG 2019; [5] Gartner 2021

Ihr Nutzen aus dem Innovationsprojekt

Gemeinsam identifizieren wir in sechs Monaten Strategien, Maßnahmen und Methoden für den erfolgreichen Vertrieb digitaler Produkte & Services

- Branchenübergreifende Kenntnisse erfolgreicher Vorgehen und Methoden für einen exzellenten Vertriebsansatz für Ihre digitale Produkte & Services
- Einblicke in die Zukunft des Vertriebs und Adaption von branchenübergreifenden Successful Practices
- Einen umfangreichen Vertriebsleitfaden inklusive neuer Vertriebsmethoden und -beispiele zur direkten Anwendung in Ihrem Unternehmen
- Individuelle Anwendung des Vertriebsleitfadens bei Ihnen im Unternehmen und Entwicklung einer individuellen Roadmap für den erfolgreichen Ausbau Ihres Vertriebs digitaler Produkte & Services
- Entwicklung der Expertise zur Steuerung und Motivation des Vertriebsteams
- Aufbau Ihres eigenen branchenübergreifenden Netzwerks sowie exklusiver Austausch mit Experten im Konsortium

Ihr Nutzen

- Exklusives Projektkonsortium (ca. 15 Teilnehmer)
- Detailliertes Vertriebskonzept & Playbook
- Individueller Roll-out des Vertriebskonzepts

Konditionen

Start: 4. Quartal 2022
Ende: 2. Quartal 2023

Anzahl der Teilnehmer: ca. 15

Teilnahmegebühr:
25.000,– €*

*Immatrikulierte Mitglieder des Centers Smart Services erhalten einen Preisnachlass von 5.000,– €

Ergebnisse und Ziele des Innovationsprojekts

Wie sehen die Ergebnisse des Innovationsprojekts aus?

- Kennenlernen erfolgreicher Praktiken aus über 40 Fallstudien
- Individuelle Workshops zur direkten Anwendung und Übertragung der gewonnenen Erkenntnisse
- Direkter Austausch mit Experten anderer Unternehmen aus verschiedenen Branchen
- Wissenschaftlich fundierte und praxiserprobte Lösungen, Tools sowie Methoden zur Unterstützung Ihres Vertriebs
- Unterstützung und Roadmap für die Transformation Ihrer Vertriebsorganisation

Vorgehen und Zeitablauf des Innovationsprojekts

Kick-Off Treffen im Konsortium (Q4/2022)

- Gemeinsame Aufnahme von Anforderungen
- Definition und Ergänzung zu adressierender Fragestellungen

Ausarbeitung der Playbooks (12 Wochen)

- Vertiefte, individuelle Anforderungserhebung
- Tiefeninterviews mit Successful-Practice-Unternehmen
- Ausgestaltung des initialen Vertriebsplaybooks

Review Meeting im Konsortium (Q1/2023)

- Gemeinsames Review des Vertriebsplaybooks im Konsortium
- Diskussion und weitere Ableitung von Handlungsempfehlungen

Individualworkshops (10 Wochen)

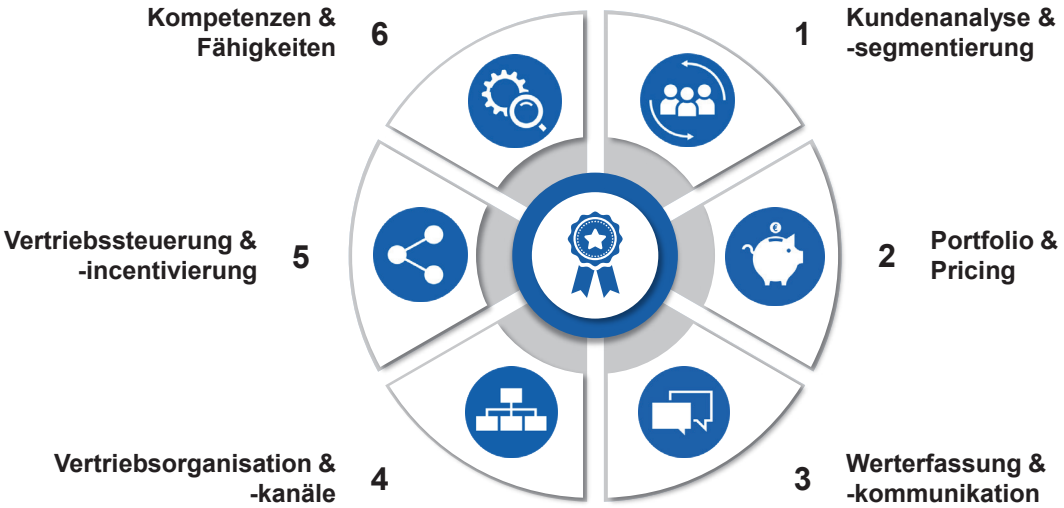
- Individuelle Anwendung und Adaption des Vertriebsplaybooks gemeinsam mit jedem Konsortialpartner
- Entwicklung einer strategischen Roadmap zum erfolgreichen Ausbau Ihres individuellen Vertriebs digitaler Produkte & Services

Abschlusskonferenz (Q2/2023)

- Übergabe der individualisierten Vertriebsplaybooks
- Vorstellung und Diskussion von Successful-Practice

Kernfragen und Ordnungsrahmen

Die Fragen, Schwerpunkte und Projektziele werden im Konsortium während des Kick-Off Meetings entsprechend der individuellen Bedürfnisse der Partnerunternehmen angepasst.



1. Kundenanalyse & -segmentierung

Welche Kunden(-segmente) weisen das größte Potenzial für unsere digitalen Produkte & Services auf? Wie können die Kundenbedürfnisse durch digitale Leistungen adressiert werden?

2. Portfolio & Pricing

Welche Art des digitalen Produktes liegt vor und wie ist das digitale Leistungsportfolio, ggf. auch in Verbindung mit Service Level Agreements, zu gestalten? Wie kann dieses wertbasiert und verständlich bepreist werden?

3. Werterfassung & -kommunikation

Welchen messbaren Wert kann ich meinem Kunden über digitale Produkte & Services liefern? Wie kann der Wert bestmöglich über den Vertrieb kommuniziert werden? Wie ist der Zugriff, die Nutzung und die Verwertung notwendiger Daten zu steuern?

4. Vertriebsorganisation & -kanäle

Wie sieht der Einkaufsprozess des Kunden aus und wie kann dieser so einfach wie möglich gestaltet werden? Welche (Omni-)Kanäle sind daraufhin für den Vertrieb digitaler Produkte & Services zu wählen und wie sind diese aufeinander abzustimmen? Wie muss die interne Vertriebsorganisation entlang der (neuen) Kanäle ausgerichtet und Vertriebspartner einbezogen werden?

5. Vertriebssteuerung & -incentivierung

Wie müssen Steuerung, Motivation und Anreizsystem für den Vertrieb digitaler Produkte & Services angepasst werden? Wie können Konflikte zwischen Produkt-, Service- und Digitalgeschäft vermieden und Synergien geschaffen werden?

6. Kompetenzen & Fähigkeiten

Welche Kompetenzen und Fähigkeiten müssen die Mitarbeiter für den Vertrieb digitaler Produkt & Services mitbringen? Sind neu zu konzipierende Schulungen, ein neues Vertriebsteam oder sogar eine eigene Vertriebseinheit für digitale Leistungen notwendig?

Wie läuft ein Innovationsprojekt ab und warum sollten Sie Ihre Chance nicht verpassen?

Projektorganisation und -ablauf

Wie wird das Innovationsprojekt durchgeführt?

- Innovationsprojekte werden von Industrieunternehmen in Zusammenarbeit mit dem Projektteam des FIR an der RWTH Aachen und des Centers Smart Services durchgeführt.
- Zu Beginn des Projekts legt das Konsortium gemeinsam die Schwerpunkte für das Projekt fest.
- Wir übernehmen für Sie das Projektmanagement, die Terminvor- sowie Nachbereitung und unterstützen Sie mit unserer Expertise.
- Das Projekt ist in Form von mehreren Phasen mit regelmäßigen Meilensteintreffen strukturiert. Regelmäßige Reviews sichern dabei Ihren Erfolg.
- In Zusammenarbeit mit allen Partnern werden wertvolle Erkenntnisse für Ihren Vertrieb gewonnen und dem Konsortium exklusiv zur Verfügung gestellt.

Vorteile von Innovationsprojekten

Wie wird das Innovationsprojekt durchgeführt?

- Minimaler Aufwand und maximaler Nutzen durch die Koordination des Innovationsprojekts durch das Projektteam des FIR und des Centers Smart Services.
- Profitieren Sie von unseren Kompetenzen in der Entwicklung und Markteinführung digitaler Produkte sowie von den Erfahrungen des Projektteams und der Konsortialpartner.
- Bauen Sie ein vertrauensvolles Expertennetzwerk für den branchenübergreifenden Austausch von Best Practices auf.
- Lernen Sie von den Erfahrungen anderer und ziehen Sie Rückschlüsse für Ihr eigenes Unternehmen.
- Nutzen Sie die Gelegenheit, um nicht nur Ihren aktuellen Herausforderungen zu begegnen, sondern bereits die Grundlage für die nächsten Schritte Ihrer Vertriebsentwicklung zu gehen.

Unser Expertennetzwerk

Center Smart Services

Das Center Smart Services entwickelt gemeinsam mit seinen Mitgliedern marktfähige datenbasierte Dienstleistungen. Das Angebot adressiert Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau und der produzierenden Industrie, die durch Smart Services neue Geschäftsfelder erschließen oder mit modernen Verfahren der Datenanalyse (z. B. Machine-Learning) ihre Daten nutzenstiftend einsetzen wollen. Die Leistungen des Centers umfassen die Entwicklung und Anwendung von Methoden zur Gestaltung digitaler Geschäftsmodelle, Weiterbildungsangebote und Industriedienstleistungen zur Einführung digitaler Geschäftsmodelle in Unternehmen.

www.center-smart-services.com

FIR e. V. an der RWTH Aachen

Der FIR e. V. an der RWTH Aachen wurde 1953 gegründet und verfügt über 130 Mitarbeiter, darunter 55 Wissenschaftler. Das Ziel ist, im industriellen Management eine Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu schaffen. Jährlich werden am FIR 40 öffentlich geförderte Projekte sowie 60 Projekte mit Industriekunden durchgeführt. Die Kompetenzen liegen im Dienstleistungsmanagement, Informationsmanagement, dem Bereich Business Transformation und im Produktionsmanagement.

www.fir.rwth-aachen.de

Ihre Ansprechpartner

Lennard Holst
Leiter
Bereich Dienstleistungsmanagement
FIR e. V. an der RWTH Aachen
Telefon +49 241 47705-202
E-Mail Lennard.Holst@fir.rwth-aachen.de

Maximilian Schacht
Leiter
Center Smart Services
Telefon +49 241 47705-207
E-Mail Maximilian.Schacht@center-smart-services.com

Calvin Rix
Projektmanager
FIR e. V. an der RWTH Aachen
Telefon +49 241 47705-208
E-Mail Calvin.Rix@fir.rwth-aachen.de

RWTH AACHEN CAMPUS
SMART LOGISTIK

Quellenangabe

Titel: © Costello77 – stock.adobe.com
Innenteil: © stock.adobe.com

Center Smart Services
ElCe Aachen GmbH
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen
Telefon +49 241 47705-202
E-Mail info@center-smart-services.com
www.center-smart-services.com

fir an der RWTH Aachen

Stand: 12.2021