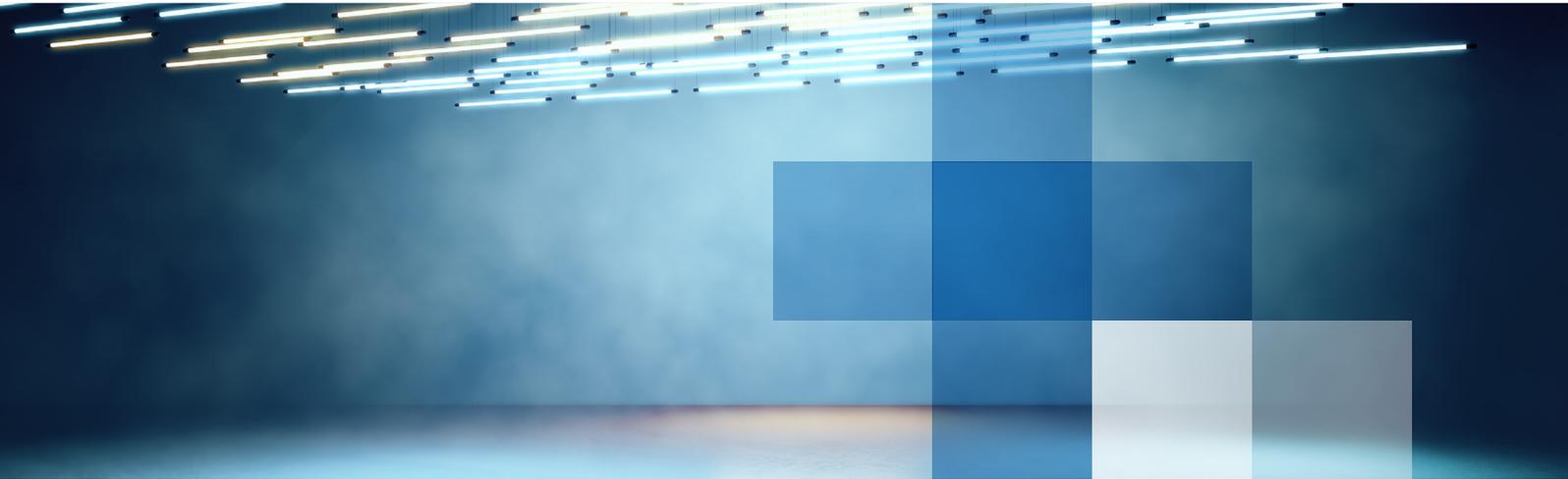




CENTER
SMART SERVICES



Konsortialprojekt

Indirekter Vertrieb

Erfolgreiche Händlernetzwerke für digitale Produkte und vernetzte Maschinen

Strategische Vertriebsnetzwerke digitaler Produkte und vernetzter Maschinen zukunftsfähig gestalten

Viele produzierende Unternehmen greifen für den Vertrieb ihrer Produkte auf ein flächendeckendes Partnernetzwerk zurück. Bereits heute werden die physischen Produkte jedoch durch eine steigende Anzahl von Dienstleistungen und digitalen Produkten ergänzt. Der Vertrieb digitaler Produkte stellt die Zusammenarbeit von Hersteller und Vertriebspartner vor neue Herausforderungen.

Aktuelle Herausforderungen:



Neue Anforderungen für den Vertrieb digitaler Produkte



Kein direkter Kundenzugang für Hersteller.



Unausgewogene Nutzenversprechen für Händler, Hersteller und Kunde.

Im Konsortialprojekt „Indirekter Vertrieb“ gehen wir diese Herausforderungen gemeinsam mit Ihnen und Vertretern anderer Top Unternehmen an und gestalten Ihr strategisches Händlernetzwerk für den erfolgreichen Vertrieb Ihres individuellen Leistungsangebots. Profitieren Sie von:

- **Erfolgsfaktoren** und **Empfehlungen** zu Gestaltung Ihres Händlernetzwerks
- **Individualworkshops** zur Implementierung der identifizierten Empfehlungen
- Einer Teilnahme am **Sales-Summit-Event**
- Einer **industrie-übergreifenden Zusammenarbeit** sowie dem Austausch mit Top Unternehmen
- **Erfahrungen** und **Expertise** unseres Projektteams und dem Zugang zum RWTH Aachen **Campus Netzwerk**

Nutzen Sie die Möglichkeit und werden Sie Konsortialpartner.

Ihr Nutzen

In 12 Monaten zur zukunftsfähigen Vertriebs- und Händlerstrategie:



Wir ermitteln **Erfolgsfaktoren** und **Empfehlungen** zur Gestaltung Ihres Händlernetzwerks.



Wir legen Ihr **individuelles Vertriebskonzept** auf die Komplexität vernetzter Maschinen und digitaler Produkte aus, unter Berücksichtigung neuer sowie bestehender Kanäle.



Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen einen **Leitfaden zur Implementierung und Gestaltung** eines erfolgreichen Vertriebes.



Wir identifizieren **branchenübergreifende Best Practices** für den Vertrieb digitaler Produkte.



Minimaler Aufwand bei **maximalem Nutzen** durch die **Koordination** des Konsortialprojekts durch das Projektteam des Center Smart Services.



Sie profitieren von der **Kompetenz** in der Entwicklung und **Markteinführung digitaler Produkte** sowie von der Erfahrung des Projektteams und der Konsortialpartner.

Ihr Aufwand

Als Konsortialpartner bringen Sie sich durch die Teilnahme an den Meetings und Individualworkshops sowie der Abschlusskonferenz aktiv ein. Der finanzielle Beitrag pro Unternehmen beträgt 30.000 €. Die Gebühr enthält die Teilnahme an allen Treffen (exkl. Reiseaufwände) für jeweils 2 Personen.

Konditionen

Start: Dezember 2020

Ende: Dezember 2021

Anzahl der Teilnehmer: ca. 15

Teilnahmegebühr:

30.000,- €*

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

Lernen Sie von den Besten

Das Vorgehen

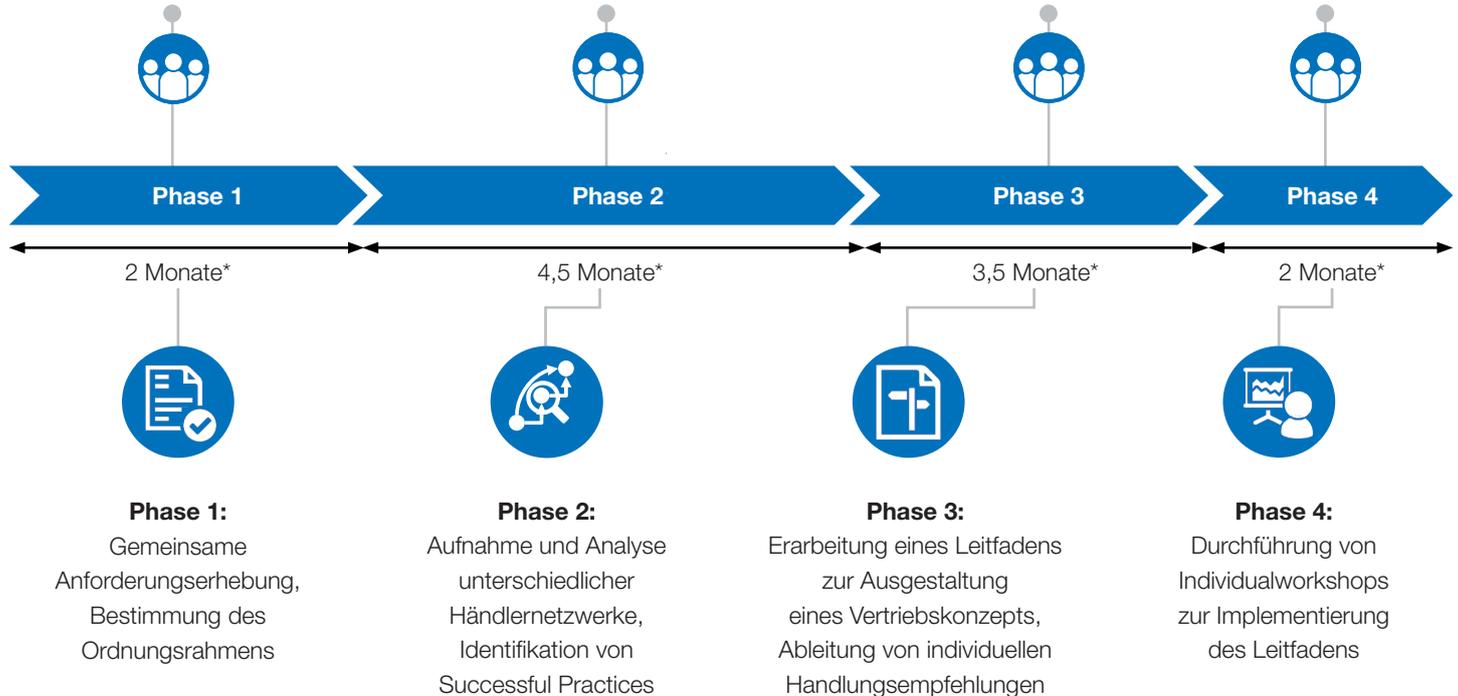
Wie läuft das Konsortialprojekt ab?

Das Konsortialprojekt wird von Unternehmen der produzierenden Industrie in Zusammenarbeit mit dem Projektteam des Center Smart Services bearbeitet.

1. Das Konsortium legt gemeinsam zu Beginn des Projekts die Schwerpunkte für das Thema „Indirekter Vertrieb“ fest.
2. Wir analysieren ihr strategisches Händlernetzwerk und erarbeiten daraufhin gemeinsam im Konsortium die für die weitere Untersuchung relevanten strategischen Elemente zur Gestaltung eines zukunftsfähigen Händlernetzwerks.
3. Das Projektteam übernimmt die Organisation und Leitung des Konsortialprojekts und liefert fachlichen Input.
4. Das Projekt ist in einzelne Phasen mit regelmäßigen Meilenstein-treffen aufgeteilt.
5. Gemeinsam mit allen Projektpartnern wird ein Leitfaden zur Implementierung und Gestaltung eines erfolgreichen Vertriebes erarbeitet, der den Konsortialpartnern exklusiv zur Verfügung gestellt wird.



Vorgehen und Zeitablauf des Konsortialprojekts



Ihre Gesundheit geht vor...
...weshalb selbstverständlich bei der Durchführung von allen physischen Projekttreffen und Unternehmensbesuchen die aktuellen COVID19-Vorgaben vollumfänglich Berücksichtigung finden.

*In jeder Phase findet ein persönliches Meeting statt.

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



Benedikt Moser

Leiter Center Smart Services

Telefon +49 241 47705-205

Mobil +49 177 5790155

E-Mail Benedikt.Moser@center-smart-services.com



Marcel Faulhaber

Projektmanager

Telefon +49 241 47705-209

Mobil +49 177 5790299

E-Mail Marcel.Faulhaber@fir.rwth-aachen.de



Calvin Rix

Projektmanager

Telefon +49 241 47705-208

Mobil +49 177 5790028

E-Mail Calvin.Rix@fir.rwth-aachen.de

Quellenangabe

Titel: © peshkov – stock.adobe.com;

Innenteil: © Bojan – stock.adobe.com, S. 5

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