

# MÖBELMARKT<sup>®</sup>

www.moebelmarkt.de

## *multichannel*

04/2014

Das Magazin für innovative Absatzwege – offline, online & mobil



***Emotional  
vermarkten – in realen  
und virtuellen Welten***

*Produkte und Leistungen auf allen Kanälen überzeugend präsentieren*

***Informationen • Wissen • Erfahrungen • Impulse***

# Mobiles Potenzial

## Neue Mehrwert-Konzepte

Unter der Marke Consares bietet die 1eEurope Deutschland GmbH Full Service Unterstützung für die Umsetzung von Multichannel, eCommerce und Mobile Solutions an.

Dabei kann die 1eEurope auf umfassendes Prozess-Know-how – auch in der Möbelbranche – zurückgreifen. So bildet die eigene Addvity Suite z.B. die technologische Grundlage von IWOofurn.com.

Im Interview mit Geschäftsführer Patrick Sönke thematisierte MÖBELMARKT multichannel insbesondere die Potenziale mobiler Lösungen.

**MM multichannel:** Mobile Themen, wie beispielsweise Beacons, sind derzeit ein Riesen-Hype. Wie bewerten Sie diese Angebote?

**Patrick Sönke:** Viele orientieren sich nur an spannend klingenden Ideen rund um Geo-Tracking und Location Based Marketing. Ob und wie diese im jeweiligen Business realistisch sein können, muss individuell analysiert und konzipiert werden. Außer Frage steht jedoch, dass sehr viele mobile Anwendungen sinnvoll, nützlich und ökonomisch erfolgreich sein können. Zweifelsohne bieten die technologischen Fortschritte im Hardware Bereich spannende Möglichkeiten. Aber die Technologie darf nicht im Vordergrund stehen, sondern der Nutzen für Kunden und Anwender.

**MM multichannel:** Bitte nennen Sie uns konkrete Beispiele für solche Mehrwerte im tagtäglichen Geschäft.

**Sönke:** Mobile Lösungen können als Einkaufsunterstützung für den Konsumenten auf der Fläche dienen, um ihn mit multimedialen Produktinformationen zu inspirieren und zum Stöbern zu verführen, bis der passende Moment für den Berater kommt. Sie werden damit zum Service-Instrument, das ideal mit den Verkäufern vor Ort zusammen spielt.

Monteure können vor Ort Servicehilfen in Anspruch nehmen, eLearning Konzepte an Ort und Stelle nutzen oder wertvolles Feedback für die Partner der Industrie generieren, das von Verbesserungsvorschlägen zur Verpackung bis hin zur Reklamationsfassung an Ort und Stelle reicht.

Marketing in Handel oder Industrie können erstmals in Echtzeit und unverfälscht gemessenes Feedback zu Produkten erhalten – für welche Produkte interessieren sich Kunden, welche Pfade werden im Kaufprozess genutzt etc.



**Patrick Sönke, geschäftsführender Gesellschafter der 1eEurope Deutschland GmbH. Foto: Yarom**

**MM multichannel:** Was sind die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Engagement in mobile Lösungen?

**Sönke:** Mobile Lösungen bringen den größten Nutzen, wenn Sie optimal in ein Multi Channel Konzept integriert werden und dort auch sinnvoll verankert werden.

**MM multichannel:** Welche Ansätze empfehlen Sie, mit mobilen Business-Applikationen im Möbelhandel die Produktivität zu steigern?

**Sönke:** Alleine im B2B-Bereich verbergen sich immense Potenziale. Ein großer Teil der Mitarbeiter im Handel sorgt für hohe Produktivität, wenn sie mobil sind. An der Ware, am Kunden, auf der Verkaufsfläche, auf dem Weg zum Kunden oder bei ihm zuhause. Sie benötigen zu jeder Zeit an jedem Ort korrekte, vollständige und aktuelle Informationen, müssen in Echtzeit kommunizieren, dokumentieren und Prozesse steuern. Gleiches gilt für die Industrie mit den Außendienst-Mitarbeitern, auf Messen oder zur Bindung ihrer B2B-Kunden durch schnelle und gezielte Versorgung mit Informationen.

Durch die Schaffung individueller Mehrwerte können Unternehmen ihren Mitarbeitern, Partnern oder Kunden die Effizienz bei der Arbeit in Mobilität erhöhen. Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden zu generieren ist unser zentraler Ansatz. Wir verfügen über ausgeprägtes Mobile-Know-how und haben branchenübergreifend bereits diverse erfolgreiche Lösungen realisiert. Unsere AppyVenues-Suite bietet mit ihren starken Backend-Konzepten, beispielsweise auch der Anbindung an unsere eigene Addvity-Plattform, sehr viel Potenzial für neue Mehrwert-Konzepte im Handel- B2B sowie auch B2C.

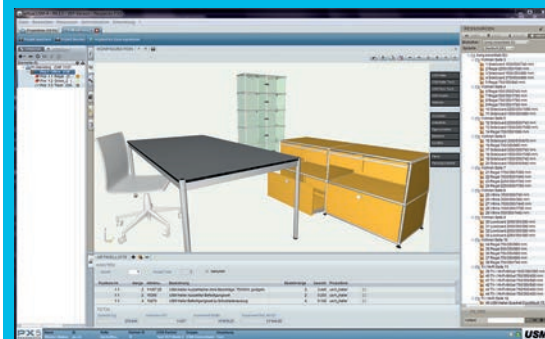
**MM multichannel:** Herr Sönke, vielen Dank für dieses interessante Gespräch.

**MM multichannel:** Herr Sönke, vielen Dank für dieses interessante Gespräch.

## Technisch überzeugen Vertrieblich begeistern

### Überzeugen Sie potentielle Kunden mit der 3D Darstellung individueller Lösungen.

Der P'X5 Sales Configurator umfasst **projektzentrierte CRM-Funktionalitäten**. Und die Konfigurations-Technologie für die Beherrschung **anspruchsvoller Vertriebs-Tätigkeiten** und Lösungsauslegungen.



### Visual Product Selling

**P'X5**  
PERSPECTIX  
www.perspectix.com