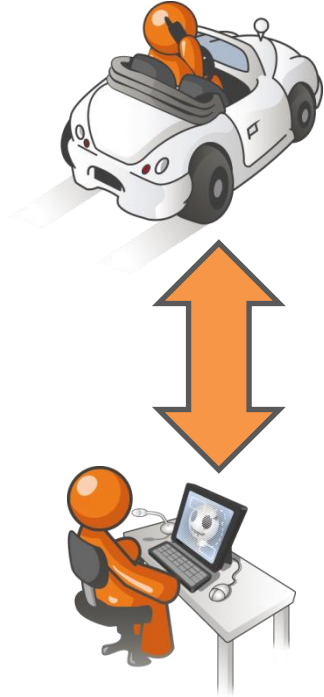


Der Schlüssel zum Erfolg



SoftwareDEMO aus der Sicht Ihrer
Interessenten

Ihr Interessent erhält seine Zugangsdaten zu SoftwareDEMO entweder persönlich oder ganz automatisch.



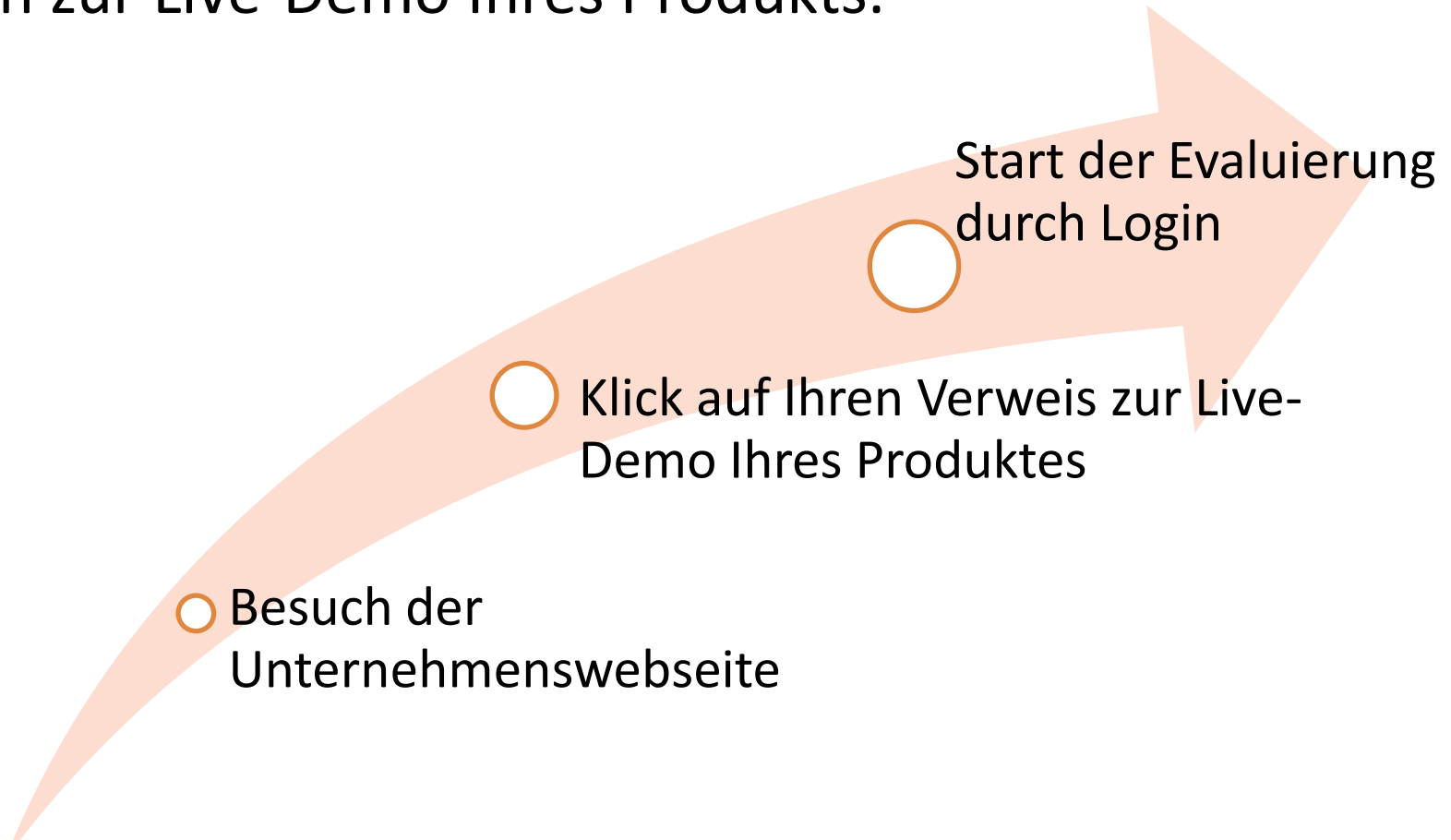
Sie übergeben Ihrem Interessenten die Zugangsdaten zu SoftwareDEMO bei der persönlichen Einweisung.

Ihr Interessent besucht Ihren Webauftritt und registriert sich für die Live-Demo Ihres Produkts über das Registrierungsformular.

Gut zu wissen

- ✓ Ob Sie nur eine der beiden Möglichkeiten oder beide wählen, liegt in Ihrem Ermessen.
- ✓ Eine Anbindung an bestehende Systeme ist durch eine Webschnittstelle problemlos möglich.

Ihr Interessent erhält über Ihre Webseite den Login zur Live-Demo Ihres Produkts.



Start der Evaluierung
durch Login

Klick auf Ihren Verweis zur Live-
Demo Ihres Produktes

Besuch der
Unternehmenswebseite

Gut zu wissen



Direkt von Ihrer Webseite kann Ihr Interessent die Live-Demo starten. Und sich somit vorher oder nachher mit den Feinheiten Ihres Produktes auseinandersetzen.



Ihr Unternehmen steht dabei immer im Vordergrund, da Ihr Firmenlogo und Design Ihrer Webseite für den Login übernommen wird.

Ihre Software läuft unter besten Bedingungen, damit Ihr Interessent Ihre Software richtig nutzen kann.



- Ihre Software ist optimal und in vollem Umfang bereitgestellt.
- Ihr Interessent kann somit eigenständig evaluieren.
- Ihr Interessent bekommt immer die aktuelle Version Ihrer Software präsentiert.
- Ihr Interessent hat sein persönlichen Testdaten jederzeit bereit.

Gut zu wissen



Die persönlichen Daten für den Interessenten können in einer Dateiablage liegen oder in einem SQL-Server, je nach Bedarf Ihrer Software.



Benötigt Ihre Software einen Dongle? SoftwareDEMO stellt auch diese Funktion bereit.

Geben Sie Ihrem Interessenten das Gefühl von Nähe und stehen Sie ihm bei Fragen immer zur Verfügung.

- Der Application Launcher bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihren Interessenten genau zu führen.
- Durch E-Mail-Benachrichtigungen erfahren Sie sofort, wenn sich einer Ihrer Interessenten auf SoftwareDEMO anmeldet.
- Direkte Kommunikation wird Ihnen mit dem Hilfe-Button leicht gemacht. Ihr Interessant kann Sie direkt kontaktieren und um Unterstützung bitten.
- Informationsmaterial ist genauso wichtig wie die direkte Unterstützung. Stellen Sie Ihrem Interessenten entsprechende Dokumente in Form von Videos, Leitfäden und Handbüchern zur Verfügung.



Gut zu wissen

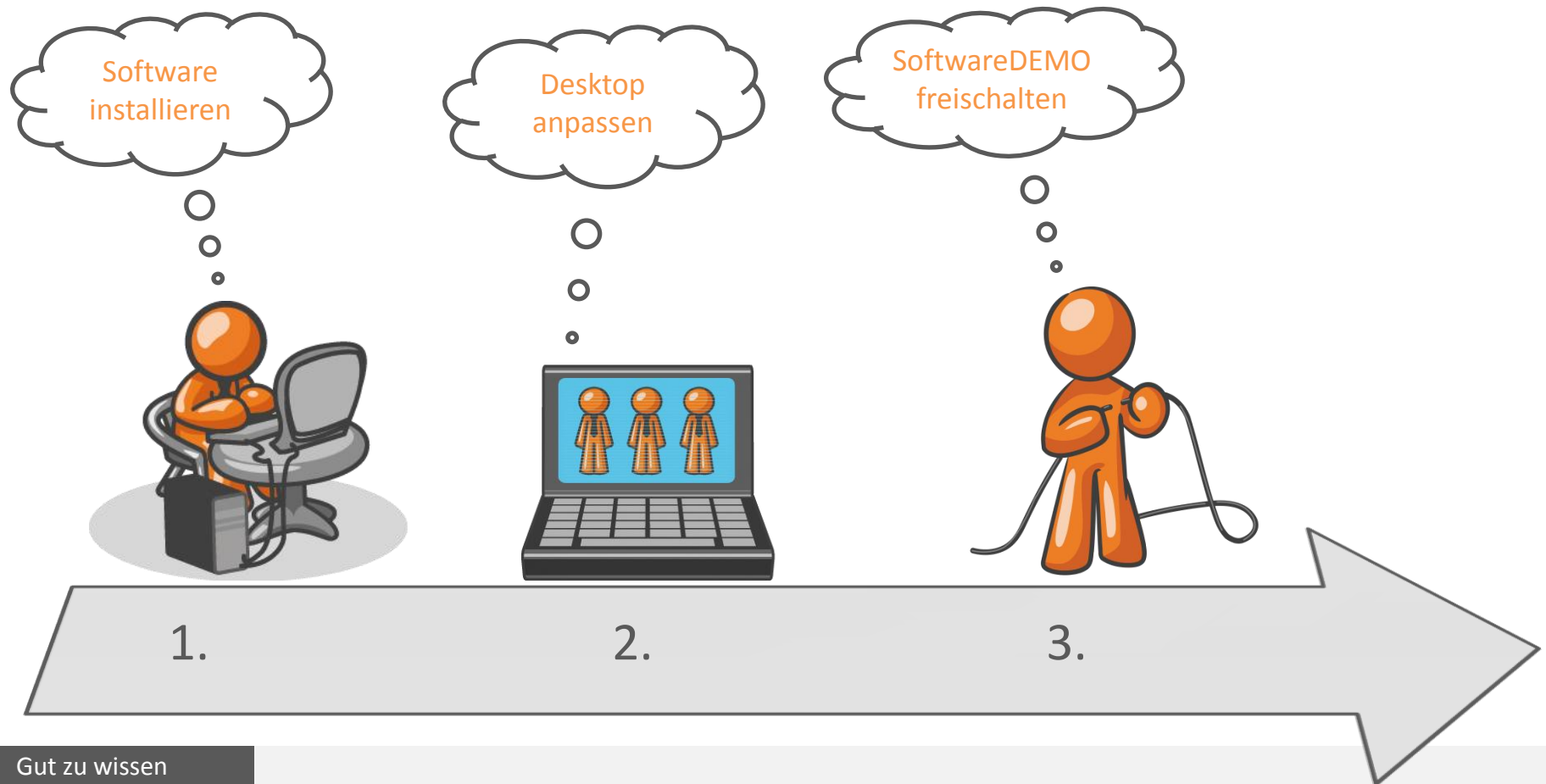
- ✓ Direkte Unterstützung ist auch durch Aufschalten auf die aktive Sitzung Ihres Interessenten möglich. Damit teilen Sie sich direkt denselben Bildschirm.
- ✓ Stellen Sie Ihr eigenes Produkt so gut es geht in den Fokus, in dem Sie sinnvoll Informationen platzieren.

In kurzer Zeit am Ziel

Kunden schnell erreichen mit
wenig Aufwand und geringen
Kosten.



Schritt 1: SoftwareDEMO vorbereiten.



Gut zu wissen



Die Installation und Konfiguration Ihrer Software erfolgt so, wie Sie es aus Ihrem alltäglichen Umgang kennen.



Die benötigten Systemressourcen stellen wir Ihnen zur Verfügung.

Schritt 2: Geben Sie Ihrem Benutzer den optimalen Zugang zu Ihrer Software.



1. Erweitern Sie Ihre Webpräsenz um den SoftwareDEMO-Login
2. Passen Sie die Loginseite Ihrem Firmenlayout an
3. Platzieren Sie den Login präsent auf Ihrer Seite.

Gut zu wissen

- ✓ Durch eine deutliche Präsentation des Verweises zum Login garantieren Sie, dass der Benutzer auch auf Ihre neue Möglichkeit aufmerksam wird.
- ✓ Durch die Anpassung an Ihr Firmenlayout rückt Ihr Unternehmen in den Vordergrund. Ihr Kunde denkt, er bleibt immer bei Ihnen.

Schritt 3: Informationsmaterial und Anleitungen erstellen.

- Sammeln Sie Informationsmaterial über Ihr Unternehmen und Ihr Produkt.
- Beschreiben Sie Ihr Produkt in Form von Leitfäden und kurzen Produktvideos möglichst umfangreich und selbsterklärend.

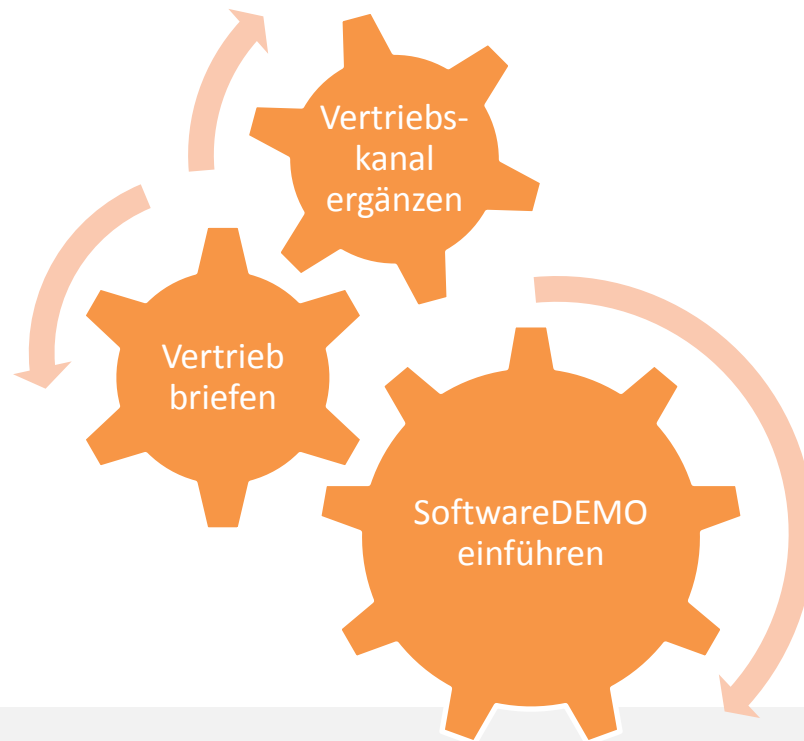


Gut zu wissen



Durch diese Materialien geben Sie Ihrem Interessenten jede Menge nützliche Informationen mit auf den Weg und schaffen somit Kundennähe und Transparenz Ihres Unternehmens: dies weckt Vertrauen.

Schritt 4: Geben Sie SoftwareDEMO Ihrem Vertrieb in die Hand und speisen Sie SoftwareDEMO in Ihre Vertriebskanäle ein.



Gut zu wissen



Nur durch den gezielten Einsatz und die konsequente Ergänzung Ihrer bisherigen Vertriebswege können die Vorteile von SoftwareDEMO effektiv genutzt werden.

Schritt 5: Begleiten Sie Ihre Interessenten während der Evaluierung Ihres Produkts auf SoftwareDEMO.

- a. Enge telefonisch Betreuung
- b. Live-Unterstützung durch Umschalten auf aktive Sitzung
- c. Vertiefende Produktpräsentationen durch gemeinsame Online-Sitzungen



Gut zu wissen

- ✓ Anders als bisher bekommen Sie somit die Möglichkeit direkt auf die Fragen und Vorstellungen Ihres Interessenten einzugehen.
- ✓ Nutzen Sie diese Funktion in der Kundengewinnung sowie in der Kundenbindung.

Funktionsprinzip SoftwareDEMO



Funktionsprinzip SoftwareDEMO



Interessent:
Hr. Müller

Anmelden

Interessenten-
login

Mit Masterkopie verbinden

Masterkopie

Abmelden

Logout

Softwarehersteller:
Muster GmbH



Anmelden

Admin-Login

Benutzer
„Müller“ anlegen

Master Setup

Kopieren

Persönliche Daten
einbinden

Persönliche Daten
wieder ablegen

Eigene
Daten

