



Toolbox – Werkzeuge, die Besucher begeistern

## Werkzeuge für Ihre virtuelle Umgebung

Werkzeuge sind die Möglichkeiten für die Besucher.

Die angegebenen Tools sind Softwarepakete von Drittanbietern, die wir in Ihre virtuelle Umgebung integrieren können. Das Angebot wächst stetig und daher ist diese Auswahl nur ein kleiner Auszug der Möglichkeiten, die Sie haben um ihre Kunden, Mitarbeiter oder Lieferanten innerhalb der virtuellen Umgebung über ihr Angebot und Neuigkeiten zu informieren, ihre Produkte zu präsentieren, Verkaufsgespräche zu führen oder die Besucher einfach nur zu begeistern. Die Inszenierung der perfekten Mischung aus den Möglichkeiten macht den Erfolg im virtuellen Vertrieb.

Manche der angegebenen Softwarepakete erfordern eine eigene Lizenz mit jährlichen Kosten, die direkt vom Anbieter verrechnet werden. Wir erstellen gerne auch für Sie passenden Content zur jeweiligen Technologie, falls nötig.

Neben den angeführten verwenden wir auch andere Tools und können Ihnen aus der großen Auswahl an Möglichkeiten die passenden genau nach Ihren Bedürfnissen empfehlen.



## INFORMATION-Tools Beispiele

### Der Besucher (durch)sucht Informationen.

Sind die Besucher erst mal in der virtuellen Umgebung gelandet, dann wollen Sie schnell und punktgenau informiert werden.

Dazu gilt es, ihre Bedürfnisse schnell kennenzulernen und die Besucher zu den richtigen Informationen zu führen. Auch, wenn Sie mal nicht online sind. Dabei können Avatare oder digitale Egos genauso helfen wie Umfragen oder interaktive Chatbots.

Wenn der Besucher nun Interesse zeigt, dann sollte er mit einem Single Click auch ein Gespräch führen können. Ohne Durchwahl oder Assistenten. Sind Sie nicht verfügbar, dann kann man sich Online selbst einen Termin reservieren, den Sie vorab frei gegeben haben.

Abseits davon können Sie den Besucher auch mit den Social Media Posts laufend informieren. So vernetzen Sie Ihre Channels mit der neuen Umgebung und führen hier alles zusammen.

Natürlich wird ihr gesamtes Infomaterial in allen gängigen Formaten an den passenden Stellen in der virtuellen Umgebung verfügbar sein. Ihre Broschüren stehen zum download bereit und die aktuellen Videos können direkt im Raum angesehen werden.



Dem Besucher alle Infos auf einem Platz servieren. Ihren bestehenden Content in allen Formaten können wir in der virtuellen Umgebung einbauen.

Den Besucher immer auf dem neuesten Stand halten. Auf einer Social Media Wall können Sie automatisiert ihre feeds und posts zeigen.

Den Besucher persönlich begrüßen und führen. Avatare oder auch ihr digitalisiertes Ich kann ihre Besucher begrüßen und durch die Informationen führen. Auch interaktive Chatbots sind möglich.

Dem Besucher live für ein Gespräch zur Verfügung stehen. Einzelne Mitarbeiter werden mit Profil vorgestellt und können vom Besucher direkt per Videocall angesprochen oder ein Online-Termin vereinbart werden.

Den Besucher besser kennen lernen. Informieren bedeutet auch, dass Sie Daten von Besuchern sammeln oder deren Bedarf über Umfragen besser kennenlernen, gerade, wenn Sie mal nicht online sind.

## PRÄSENTATIONS-Tools Beispiele

### Ihr Produkt braucht die richtige Bühne.

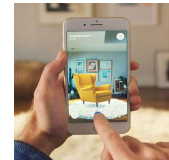
Natürlich können Sie direkt in der virtuellen Umgebung über alle gängigen Webinar Tools, wie ZOOM, GotoWebinar, Webex oder Teams Videocalls führen und präsentieren.

Andere digitale Präsentationstools haben viele Möglichkeiten für Interaktionen. So können Sie Bedarfe und Problemstellungen der Kunden schnell erfahren und entsprechend reagieren.

Die virtuelle Welt bietet immersive Möglichkeiten Produkte selbst zu erfahren. Von 3D animierten Produkten bis zu Begehungen mit der VR Brille.

Mit Konfiguratoren können die Kunden Ihre Lösungen selbst entwickeln oder per Whiteboard und Pinwand mit ihnen gemeinsam.

Neue Realitäten bringen neue Möglichkeiten Kunden zu begeistern



**Das Produkt interaktiv präsentieren.** Mit Live Umfragen, Quizzes, Mindmaps, Feedbacks, u.v.m. steigern sie nicht nur das Interesse sondern lernen den Besucher auch besser kennen.



**Das Produkt interaktiv erleben lassen.** 3D bewegtes Modell oder auch VR-Rundgang zum interaktiven Kennenlernen durch den Besucher. Auch mit zusätzlichen Funktionen möglich.



**Das Produkt an die Bedürfnisse anpassen.** Ein Konfigurator hilft dem Kunden, sich das Ergebnis besser vorzustellen und demonstriert Ihre Flexibilität.



**Das Produkt in der Anwendung sehen.** Mit Augmented Reality kann der Kunde ihr Produkt und die Anwendung in seiner Umgebung erleben.



**Auch für Dienstleistungen.** Verschiedene Videochat Tools bieten die Möglichkeit der Online Abrechnung, so können Sie ihre Dienstleistungen auch verkaufen und dokumentieren.

## NETZWERK-Tools Beispiele

[Kontakte wollen gepflegt werden.](#)

In Chaträumen können Sie mit einzelnen und mehreren Besuchern gleichzeitig per Video nicht nur plaudern, sondern auch mit eingebauten Tools gemeinsam Ideen entwickeln oder Projekte strukturieren.

Sie können aber auch Besuchern selbst die Möglichkeit geben Communities aufzubauen, sich auszutauschen und Problemstellungen zu besprechen. Lernen Sie die Besucher aus der ganzen Welt 24/7 kennen.

Über Feedback Chatbots, Quizzes oder kleine Spielchen können Sie ihren Besuchern neben Information auch Unterhaltungen bieten.



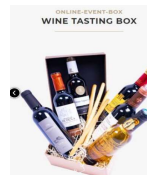
[Kontakte können sich in Gruppen treffen und plaudern.](#) Es gibt verschiedene Gruppen Chat Tools, die mehr oder weniger strukturiert sind. Gemeinsam finden wir sicher das am besten zu Ihren Bedürfnissen passende Tool.



[Kontakte können gemeinsam arbeiten.](#) Gemeinsam können sie mit Kunden oder Mitarbeitern Mind Maps entwickeln, Whiteboards gestalten oder Pinwände bekleben.



[Kontakte können Sie besser kennenlernen.](#) Meet & Greet – dafür hat die virtuelle Welt eigene Lösungen, von Icebreakern bis Themenräume. Alles ist hier möglich.



[Kontakte wollen was erleben.](#) Sie können exklusive Kunden beim Online Termin mit Samples, Getränken, Goodies oder Sonstigem überraschen, die zeitgleich zum Gespräch an die Haustür geliefert werden. Wir organisieren das gerne für Sie.



[Kontakte wollen auch mal Spaß haben.](#) Viele Quiz und Game Formate, Auktionen, u.v.m verlängern die Zeit, die der Besucher bei Ihnen verbringt.

## VERTRIEBS-Tools Beispiele

Im direkten Gespräch wollen Sie ihre Stärken zeigen.

Natürlich können Sie direkt in der virtuellen Umgebung über alle gängigen Webinar Tools, wie ZOOM, GotoWebinar, Webex oder Teams Videocalls führen und präsentieren.

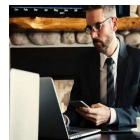
Mit einem Klick kann ein Besucher sich einen Termin im Online Kalender ausmachen oder direkt auf ihrem Bildschirm im Büro oder Home Office auftauchen. Sie entscheiden, wie und wo Sie die Customer Journey abkürzen wollen.

Für die Produktvorstellung können sie aus allen Registern ziehen, neben den bestehenden Videos können Sie auch 3D Animationen, virtuelles Produkterlebnis oder Augmented Links anbieten, mit denen der Kunde das Produkt in seiner Umgebung testen kann.

Alle Infos über den Besucher und auch die Gespräche können Sie in ihr CRM einfließen lassen, das direkt mit der virtuellen Umgebung verbunden werden kann. Eigene Tools bieten sogar Abrechnungsmöglichkeiten für Gespräche, falls Sie in der Dienstleistung tätig sind.

Sie entscheiden und führen den Besucher durch die virtuelle Umgebung um ihn vom Besucher zum Lead zum Kunden zu machen.

Virtuelles Verkaufen will gelernt sein und erfordert andere Kompetenzen. Dazu gehört auch Kameratauglichkeit, Licht/Ton/Bild Technik aber auch zusätzliche Empathie, da Sie Raum und Umstände des Gesprächspartners im Moment nicht kennen. Lernen Sie aus unseren 30 Jahren Eventerfahrung vor und hinter der Kamera.



Alle gängigen Online Meeting Tools lassen sich in der virtuellen Umgebung integrieren. So können Sie Ihre Gäste online empfangen und direkt ein Webinar oder Meeting starten.

Im Gespräch können Sie das Produkt herzeigen. Mit Animationen, 3D Fotos und der Möglichkeit, dass der Gesprächspartner selbst das Produkt erlebt.

Per Knopfdruck stehen Sie Immer für ein Gespräch zur Verfügung (wenn Sie wollen). Einzelne Mitarbeiter werden mit Profil vorgestellt und können vom Besucher direkt per Videocall angesprochen oder ein Online-Termin vereinbart werden.

Ihre Gespräche fließen in ihr eigenes CRM. Videocalls direkt mit ihrem CRM verbinden oder auch aus dem CRM heraus machen den Verkauf effizient und verbinden die Daten der virtuellen Umgebung mit Ihren Kundendaten.

Auch für bezahlte Gespräche. Verschiedene Videochat Tools bieten die Möglichkeit der Online Abrechnung, so können Sie ihre Dienstleistungen auch verkaufen und dokumentieren.

## Virtueller Vertrieb braucht neue Kompetenzen

### Werkzeuge beherrschen – Kunden begeistern

Die Geschwindigkeit, in der die neue Realität über uns hereingebrochen ist, hat uns alle überrascht. Viele, besonders erfahrene Mitarbeiter, haben mit den digitalen Möglichkeiten noch ihre Schwierigkeiten oder können die volle Bandbreite des neuen Angebots noch nicht ausschöpfen.

Eine Einschulung in die Möglichkeiten umfasst sowohl die Verwendung der einzelnen Software Produkte als auch viele Tipps und Tricks, wie gerade im Vertrieb, die digitalen Möglichkeiten zum Nutzen des Kunden verwendet werden.

Das beginnt bei der kameratauglichen Präsentation von sich selbst und auch von Produkten, die einen großen Einfluss auf den ersten Eindruck hat.



Aber auch die Gesprächsführung muss abwechslungsreicher gestaltet und z. B. mit Videos und anderen Interaktionen aufgepeppt werden. Immerhin wissen wir nie, welchen Ablenkungen das Gegenüber gerade ausgesetzt ist.

Wir stehen noch am Anfang einer neuen Welt des Vertriebs und auch der Zusammenlebens. Nutzen Sie unsere Erfahrungen aus 30 Jahren Kamera, Ton, Event.

Lesen Sie dazu auch unser Whitepaper und die Tipps für Online Präsenz zum Download.





Michael Kremnitzer  
[michael.kremnitzer@eventpartner.at](mailto:michael.kremnitzer@eventpartner.at)  
0664 300 118 11

Event Partner Austria KG  
Kwizdastraße 11  
2100 Korneuburg