



Vom Produktmodell zum **Vertriebswerkzeug**

Wie STABL Energy den 3D Webviewer
entlang des gesamten Vertriebsprozesses einsetzt

STABL Energy

entwickelt innovative Batteriespeichersysteme mit modularer Architektur. Aufbau, Service und Wartung unterscheiden sich deutlich von klassischen Systemen. Genau diese technischen Vorteile sind für den Vertrieb entscheidend, gleichzeitig aber nicht immer einfach zu erklären.





Warum ein 3D Webviewer?

Bei einem komplexen Batteriespeichersystem reicht es nicht, über technische Vorteile zu sprechen. Kunden müssen verstehen, wie das System aufgebaut ist und welchen Unterschied die Architektur im praktischen Betrieb macht.

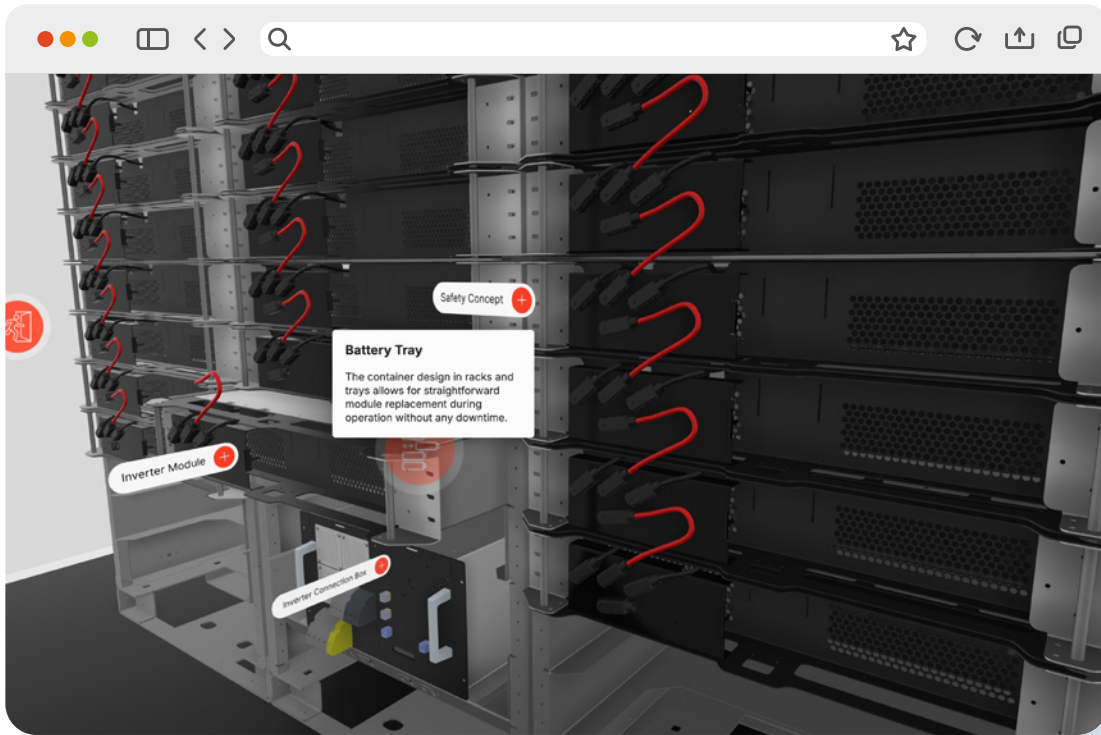


Gemeinsam mit VIZBURG entstand deshalb ein interaktiver 3D Webviewer. Module, Trays, Kabelverbindungen und Servicezugänge können direkt am digitalen Produkt gezeigt werden. Auch Wartungsabläufe und der Zugriff auf einzelne Komponenten lassen sich anschaulich erklären.

So wird aus einer technischen Erklärung ein konkretes Produkterlebnis.



Der Mehrwert für den Vertrieb



Was ursprünglich als Unterstützung für eine Messe entwickelt wurde, ist heute ein fester Bestandteil der Produktkommunikation. Der Viewer kommt praktisch entlang des gesamten Vertriebsprozesses zum Einsatz.

Der größte Effekt liegt in der Qualität der Gespräche. Technische Zusammenhänge werden schneller verständlich. Produktvorteile werden nicht nur beschrieben, sondern sichtbar gemacht. Fragen können direkt am Produkt beantwortet werden.

01

höhere Qualität und mehr
Konkretheit in Verkaufsgesprächen

04

schnelleres Verständnis komplexer
Produktvorteile

02

weniger abstrakter
Erklärungsaufwand

05

einfachere Einbindung neuer
Entscheider im Sales Prozess

03

konsistente Argumentation im
eigenen Vertrieb und bei Partnern

06

Präsentation unabhängig von einem
physischen Demonstrationsmodell



Wirkung auf Verkaufschancen

Ein 3D Webviewer erzeugt nicht automatisch mehr Umsatz. Er schafft aber bessere Voraussetzungen dafür. Wenn Interessenten schneller verstehen, welchen Vorteil ein Produkt bietet, technische Fragen unmittelbar beantwortet werden und neue Entscheider leichter in einen laufenden Verkaufsprozess einsteigen können, verbessert sich die Grundlage für die Weiterentwicklung einer Verkaufschance.

Bei STABL Energy ist der Viewer deshalb nicht nur eine Produktvisualisierung, sondern ein regelmäßig eingesetztes Vertriebswerkzeug.

Kundenstimme

“

Der 3D-Webviewer ist heute bei STABL Energy ein fester Bestandteil unseres Vertriebsprozesses. Interessenten, Kunden und Sales-Partner können die technischen Zusammenhänge bereits in frühen Gesprächen besser verstehen. So lassen sich vertiefende Produktpräsentationen deutlich greifbarer gestalten und Entscheidungen schneller treffen. Das verbessert die Qualität unserer Gespräche, verkürzt Vertriebszyklen und schafft ein deutlich besseres Verständnis für unsere Lösung. Inzwischen wird der Viewer nicht nur vom Sales-Team genutzt, sondern auch von Geschäftsführung, Business Development und Produktmanagement sowie im Austausch mit Investoren.

”



Karin Lautenschlager
Senior Marketing & Communications
Manager @ STABL

Ein Modell. Viele Anwendungen.

Der STABL Energy Case zeigt, wie aus einer 3D Visualisierung ein Werkzeug für den gesamten Vertriebsprozess werden kann.

Komplexe Produkte verständlich machen. Produktvorteile sichtbar machen. Bessere Gespräche führen.



VIZBURG.com

powered by growtoo gmbh

growtoo gmbh

Innsbrucker Bundesstraße 126

5020 Salzburg

Kontakt

Telefon Klaus Stenico:

+43 677 61 79 24 65

E-Mail:

stenico@vizburg.com

 <https://www.linkedin.com/company/vizburg/>

 <https://www.facebook.com/profile.php?id=61550746233045>

 <https://www.instagram.com/vizburg.studio>

 <https://www.youtube.com/@vizburg>

 <https://vizburg.com>



vizburg.com