

# IT-Spezialist wertet Vertrieb mit Anwenderberichten auf

Das innovative IT-Unternehmen Setronic aus Waldbronn bietet umfassenden Service bei der Implementierung seiner multifunktionalen Dokumentenmanagementsysteme. Diese Information sowie die Vorzüge des Setronic-Produktes InfoOffice an den Kunden zu tragen, war bisher nicht leicht. Nun kann sich der Interessent anhand von Anwenderberichten umfassend mit Kundenmeinungen, Produkteigenschaften und Service vertraut machen.

### Ausgangslage

„Eigentlich wurden wir erst durch unseren Partner Segoni – etablierter Hersteller einer PPS/ERP-Lösung für Formen- u. Modellbau – auf Anwenderberichte aufmerksam“, berichtet Herr Bitsch, Geschäftsführer der Setronic Gesellschaft für Dokumenten- und Informationsmanagement mbH. „Doch wir erkannten schnell deren Vorteile, um unsere Produktvielfalt verständlich und klar darstellen zu können.“ Zuvor musste sich der mittelständische IT-Spezialist auf die reine Produktbeschreibung seiner Dienstleistungen verlassen. Der spezifische Nutzensvorteil seines Dokumentenmanagementsystems InfoOffice stellte sich oft erst im direkten Kundengespräch heraus. „Wir wussten, wir brauchen etwas, das unser Produkt anschaulich beschreibt und das wir auch verteilen können.“

### Produktion und Ablauf

Mit diesem Bedarf im Gepäck wandte sich Herr Bitsch an die Werbeagentur poly-mind GbR aus Karlsruhe.

„Für uns war wichtig, dass wir mit der Erstellung dieses Projektes keine zusätzliche Arbeit auf uns nehmen müssen“, so der vielbeschäftigte Geschäftsführer. Es galt vorab lediglich den bestehenden Kunden über die Erstellung des Berichtes zu informieren. Alles Weitere übernahm die Redaktion der Agentur.

Zunächst wurde mit betreffendem Kunden ein Interview geführt. Abgefragt wurden die Ausgangslage vor der Einführung des Dokumentenmanagementsystems, die zu jener Zeit bestehenden Probleme, die Lösungsfindung und der genaue Hergang der Einführung des Setronic-Produktes.



Nutzen Anwenderberichte als aktive Vertriebsinstrumente:  
Die beiden Geschäftsführer von SETRONIC, Thomas Bitsch und Christian Seitz.

Auf der Grundlage dieser Daten erstellte poly-mind dann einen Rohtext, der Herrn Bitsch vorgelegt wurde. Nach dessen Absegnung und der des betreffenden Kunden übernahm die Agentur auch die grafische Setzung des Berichtes.

### Einsatzmöglichkeiten

„Wir selbst wie auch unser Partner waren mit dem Resultat vollauf zufrieden“, erläutert Herr Bitsch. „Der Bericht informiert nicht nur über Vorzüge und Anwendungsbereiche unseres Produktes, sondern gibt auch Einblick in das partnerschaftliche Verhältnis,

das wir zu unseren Kunden pflegen. Zudem vermittelt er einen umfassenden Eindruck, wie der Vorgang der Implementierung aussieht und welchen umfassenden Service wir bieten.“ Im praktischen DIN-A4-Format angelegt, kam der Bericht schon als Handout auf Messen oder als Beileger zum Einsatz. „Wir erachten Anwenderberichte als aktive Vertriebsinstrumente und haben unsere Agentur poly-mind auch schon mit der Erstellung weiterer Berichte beauftragt“, gibt Herr Bitsch abschließend zu Protokoll.



### Redaktion

poly-mind GbR  
Manufaktur für Werbung  
Seboldstraße 1  
76227 Karlsruhe

Telefon: 0 721 - 50 42 095  
E-Mail: info@poly-mind.de  
Internet: www.poly-mind.de

Die werbestrategische Beratung mittelständischer Unternehmen ist eine verantwortungsvolle Aufgabe. Mit großem Engagement widmen wir uns allen Belangen der Unternehmenskommunikation, um Ihre Zielgruppe mit prägnanten Informationen Ihres Hauses zu erreichen. Hierbei bedienen wir uns verschiedener Kommunikationsinstrumente und -konzepte, die sich bereits für uns selbst als effizient erwiesen haben.

## Unternehmenskommunikation im Dialog

Wir treffen den Mittelstand



**Beratung**



**Werbung & Marketing**



**Werbestrategie & -kampagnen**



**Design**



**Redaktion**



**Print**



**Werbesysteme**



**Internet**

### Leitbild

Vertrieblicher Erfolg setzt den richtigen Partner an Ihrer Seite voraus.

#### Es braucht eine Agentur,

- die auf zwischenmenschliches Vertrauen baut, statt auf Formalität.
- die Ihr Unternehmen in den Mittelpunkt stellt und nicht ihre eigenen Interessen.
- die auf Nachhaltigkeit setzt, statt auf kurzfristige Gewinne.

#### Es braucht einen Partner,

- der Ihnen von Anfang an beratend zur Seite steht.
  - der eine klare Sprache spricht, statt Sie mit offenen Fragen allein zu lassen.
  - der genau zuhört, versteht und dann erst agiert.
- Und der etwas bewirkt, anstatt nur zu funktionieren.

In uns finden Sie genau diese Partneragentur, die auf Augenhöhe mit Ihnen kommuniziert.

**Gemeinsam treffen wir den Mittelstand!**