



Durch Pre-Sales für Kundenbegeisterung sorgen

5 Fragen an Rudolf Schärer, Planer LWL-Netze

Rudolf Schärer im Interview: "Mehrwert für unsere Kunden schaffen."

Unser Prozess im Pre-Sales stellt die vom Kunden oder Interessenten gewünschten Detailinformationen bereit, welche dessen Kaufentscheid letztendlich positiv beeinflussen sollen. Es geht dabei meist um Fakten, um Belege oder Referenzen, die der Kunde sehen will, bevor er sich für unsere Produkte und Dienstleistungen entscheidet. Unsere kurzen Kommunikationswege sorgen dafür, dass die technische Kompetenz im Team schnell und unkompliziert in den Sales-Prozess einfließen kann. Dadurch schaffen wir die besten Voraussetzungen und einen grossen Mehrwert, um Kunden bei Ihrem Entscheidungsprozess helfen zu können.

Rudolf Schärer

Planer LWL-Netze



1. Warum ist die Pre-Sales-Phase so wichtig?

Mehrwehrt für den Kunden entsteht dadurch, dass eine gute technische Lösung bei einem optimalen Kapitaleinsatz garantiert werden kann.

In der Pre-Sales-Phase werden diese zwei Punkte in eine Balance gebracht und kundenorientiert umgesetzt.

2. Welchen Nutzen haben GAS&COM Kunden durch diesen Prozess?

Unsere Kunden erhalten bereits in der Angebotsphase eine funktionierende Lösung vorgestellt. Sie erkennen bereits daraus die bedürfnisorientierten Optimierungsmöglichkeiten, welche die Langfristigkeit des Mehrwerts unserer Lösungen in den Vordergrund stellen.

3. Wie sieht der typische Pre-Sales-Prozess bei der GAS&COM aus?

Als erster Schritt definieren Sales und Kunde zusammen die Eckdaten für die Ausarbeitung eines Angebots. Im zweiten Schritt werden verschiedene technische Möglichkeiten eruiert. Die für den Kunden wirtschaftlichste Variante wird zu einem Angebot ausgearbeitet. Sie wird dabei um weitere, alternative Möglichkeiten ergänzt.

Wir bieten dem Kunden also nicht nur eine Lösungsvariante an, sondern gehen die Extrameile und überlassen ihm die Wahl zwischen verschiedenen Lösungsansätzen.

4. Welche Herausforderungen ergeben sich dadurch bei der Abstimmung zwischen Technik, Sales und Kunden?

In der Regel sehen die Kundenprioritäten folgendermassen aus: Geld, Zeit, Technik.

Wir müssen daher von Beginn an die für den Kunden wirtschaftlichste Lösung im Scope halten. Der Pre-Sales erarbeitet mit dem Sales zusammen die möglichen Lösungsansätze, welche die Kundenprioritäten in Balance bringen. Damit garantieren wir, dass der Kunde genau das bekommt, was er braucht.

5. Welche Risiken können durch den Pre-Sales-Prozess für den Kunden eliminiert werden?

Letztendlich bestimmt die Technik, wie eine Verbindung gebaut werden kann. Ein optimiertes Angebot muss deshalb mit technischem Wissen untermauert sein. Dadurch können böse Überraschungen bereits bei der Planung verhindert werden.

Unsere Kunden können sich daher auf Lösungen verlassen, die langfristig eine hohe Zufriedenheit garantieren. Nicht nur für sie selbst, sondern auch für deren Kunden wiederum.

Seit über 20 Jahren – Der sicherste und schnellste Glasfasernetzbetreiber der Schweiz.

Als unabhängiger und Schweizer Anbieter im Telecom-Infrastruktur-Geschäft stellen wir unseren Kunden in der Schweiz, in Liechtenstein und im benachbarten Ausland Bandbreiten- und IPServices, LWL-Verbindungen sowie Infrastrukturanlagen an den wichtigsten Knotenpunkten (Datacenters) zur Verfügung.

GAS&COM AG

Ballonstrasse 28 - 8952 Schlieren

Telefon: +41 44 733 62 11

E-Mail: info@gas-com.ch

gas-com.ch

