



Digitalisierung des Vertriebs bei VORWERK

Ausgangssituation & Zielsetzung

Vorwerk steht für Kontinuität, Wandel und die Nähe zum Menschen. Diese Werte werden gelebt und dienen als wichtige Leitlinien für das tägliche Handeln. Das Geschäftsmodell von Vorwerk umfasst die Entwicklung, die Produktion und den Direktvertrieb hochwertiger Produkte und Dienstleistungen.

Vorwerk trägt den Herausforderungen des digitalen Wandels und des veränderten Kaufverhaltens durch eine moderne Markenstrategie und innovative Vertriebslösungen Rechnung: Die von 7P entwickelte iPad-gestützte Mobile Vertriebs-App spiegelt das hochwertige Markenimage wider und unterstützt den Kundenberater in der Schaffung einer einzigartigen „Customer Experience“.

Das Ziel dieser Lösung ist es, den Vorwerk Handelsvertretern eine digitale Unterstützung des gesamten Vertriebsprozesses zu ermöglichen von der Planung von Kundenbesuchen über die Kundenberatung, Kaufabschluss bis zur Nachverfolgung der Produktlieferung.

Sicherer Lösung in Kombination mit 7P-EMM

Vorwerk hat Rahmen einer Get Your Own Device Strategie seine Kundenberater mit mobilen Geräten ausgestattet und nutzt 7P-EMM um das sichere Management der mobilen Geräte zu ermöglichen. Mit 7P-EMM stellt Vorwerk sicher, dass autorisierte Geräte die neueste Version der App verwenden, was für die Interaktion mit dem Backend wichtig ist.

Diebstahl von Geräten und auf diesen Geräten gespeicherten Kundeninformationen stellt ein kritisches Prozessrisiko bei der Anwendung der Lösung dar. Durch die Nutzung von 7P-EMM können Daten bei Diebstahl sofort gelöscht und das Gerät gesperrt werden.

„In der Kombination aus Prozess-Logik, App-Usability, Tablet und Kundenberater entsteht eine "premium customer experience", die dem hochwertigen Produkt- und Markenimage entspricht.“