

## run:sales – DIE APP FÜR MARKETING UND VERTRIEB

### Das Kundengespräch als interaktives Einkaufserlebnis

Unternehmen mit zentraler Vertriebs- und Marketingsteuerung und einem breiten Produktportfolio stehen häufig vor der Herausforderung, ihre Mitarbeiter über aktuelle Produkte zu informieren, für das gesamte Sortiment zu sensibilisieren und das Cross-Selling zu trainieren.

Die Präsentation beim Kunden ist entscheidend für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch! Die individualisierte **run:sales App** der RDS ermöglicht die optimale Vorbereitung von Kundenterminen und Verkaufspräsentationen, überall und jederzeit – online und offline.

Die App zeigt dem Sales-Mitarbeiter das gesamte Verkaufs- und Marketingmaterial in einem passenden Kontext – Produktinformationen, Fotos, Videos sowie Promotionmaterial. Der intelligente Assistent ermöglicht dem Sales-Mitarbeiter eine umfassende Präsentation des Portfolios, denn es werden automatisch Zubehör oder andere Empfehlungen angezeigt. Das Ergebnis: Eine effektive Steigerung des Auftragsvolumens.

### Was kann die App?

- + Multimediale und attraktive Produktpräsentation
- + Integration aller aktuellen Verkaufsförderungsaktionen
- + Anbindung bestehender Backend-Systeme
- + Optionale Einbindung interner Verkaufsstatistiken
- + Selektive Offline-Verfügbarkeit

### Ihre Mehrwerte

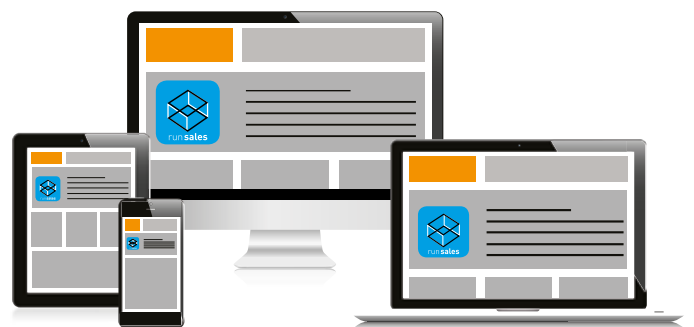
- Steigerung der Vertriebsperformance
- Perfekte Markeninszenierung
- Sichere Integration in die IT-Landschaft
- Offen für alle gängigen Betriebssysteme und Browser (iOS, Android, Windows, ...)

### Das könnte Sie auch interessieren

- Mobile Solutions
- Informationsmanagement mit **run:documents** und Microsoft SharePoint
- Mobiler Service Desk

### Das Projektvorgehen

- 01 Kick Off Workshop
- 02 Konzeption
- 03 Individualisierung
- 04 Grafik & Design
- 05 Contentmanagement
- 06 Rollout, Schulung & Betrieb



 **run:sales**