

cobra® Anwenderbericht

Musik Hug AG

Das mittelständische Schweizer Unternehmen Musik Hug AG ist mit knapp 200 Mitarbeitern und einem breiten Filialnetz in der Schweiz im Einzelhandel tätig. Durch die eingehende Beratung der Schweizer Experten von cobra und die nachfolgende Umsetzung der cobra Effizienz-Methodik im Unternehmen konnte ein wertvoller Beitrag über die reine Softwareimplementierung hinaus geleistet werden.

Effizienz auf allen Kanälen

Zunächst stellten die Schweizer Experten von cobra den aktuellen Status-Quo im Unternehmen fest. Für Rolf Limacher von der cobra AG in der Schweiz war schnell klar:

Der vorhandene, rein „Reaktive Vertrieb“ musste sich durch das systematische Bearbeiten von potenziellen Kunden und Käufern zu einem „Organisierten Vertrieb“ entwickeln. Denn nur mit gezielten, strukturierten und vor allem effizienten Vorgehensweisen im Vertrieb konnten die geplanten Umsatzsteigerungen umgesetzt werden.

Gemeinsam mit der Geschäftsleitung schuf cobra praxisorientierte Strategien und Ideen zur Kundengewinnung und Bindung und stellte das Handwerkszeug für die reibungslose Umsetzung im Unternehmen zur Verfügung. Die Basis aller Vertriebsaktivitäten stellte zunächst der Aufbau einer Adressdatenbank in cobra dar, in der die Adressen der Kaufinteressenten erfasst wurden. Erst dann konnten Maßnahmen wie der E-Mail-Versand von Newslettern und Aktionsangeboten für bestimmte Zielgruppen und Regionen treffsicher aufgesetzt werden.

Als besonders effizient zeigte sich schon bald das Arbeiten mit cobra Kampagnen. Hier wurden Aktionen im Vertrieb als Workflows abgebildet, die die Verkäufer bei der Bearbeitung mit klarer Struktur, Aufgabenverteilung und detaillierten Handlungsanweisungen unterstützen. Auch ganz gezielte, anlassbezogene Telefonaktionen wurden eingeführt und begeisterten die Verkaufsteams; zum einen durch die einfache Umsetzung im Alltag, zum anderen aber durch die neue Schlagkraft jedes Einzelnen, die sich direkt und spürbar auf den Erfolg der Teams auswirkte.

Die Geschäftsführung zeigt sich sichtlich zufrieden, denn mit der cobra Effizienz-Methode wurden die geplanten Umsatzsteigerungen bei weitem übertroffen. Zudem, so ist man sich dort sicher, hielt mit der Einführung von cobra bei den Verkäufern ein enormer Motivationsschub Einzug, der sich nachhaltig auf den künftigen Erfolg des Unternehmens auswirken wird.



Im Überblick

Die Musik Hug AG ist quer durch die Schweiz mit 6 Filialen, 3 Piano-Service-Ateliers (Sion, Neuchâtel, La Chaux-de-Fonds), einem Atelier für Blasinstrumenten-Reparaturen (Altdorf) und einem Flügelsaal (Bülach) vertreten.

Eingesetzte Lösung

- cobra CRM PLUS

Zeitspanne vom Projektstart bis zur abgeschlossenen Umsetzung

- 8 Wochen

Nutzung

Vertrieb / Marketing

Cobra erfolgreich im Einsatz bei:

Musik Hug

Musik Hug AG

Limmatquai 28-30
8001 Zürich / Schweiz
Tel: +41 44 269 41 41
Fax: +41 44 269 41 01
info@regioit.de
info@musikhug.ch