



Karl-Heinz Sauter ■ Services und Consulting GmbH
Hoffmannstraße 176/1 ■ 71229 Leonberg

An die Geschäftsführung

Digitalisierung Service 4.0 – After Sales Geschäft

Sehr geehrte Damen und Herren,

bezahlter Remote Service als Start in die Service 4.0 Digitalisierung?

Interessante Projektergebnisse zeigen, dass innerhalb eines Jahres mit Connected Service 4.0 Verträgen die Verkaufserfolge die Projektkosten tragen. Für die Markteinführung der Serviceverträge sind alle Dokumente wie Verträge, Präsentationen oder Flyer vorhanden.

Beispiele werden auf dem **RemoteServiceForum – Connected Service World** (www.ConnectedServiceWorld.de) – Digitalisierung mit Connected Service 4.0 am 16./17. Februar 2016 in Karlsruhe gezeigt.

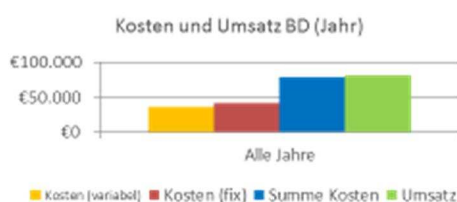
Dabei wird am 1. Tag das ganze Spektrum von neuen Remote | M2M | Internet of Things (IoT) gezeigt und am 2. Tag die Geschäftsmodelle und Businessprojekte. Für innovative Unternehmen zeigen zusätzlich nahezu 20 Aussteller Lösungen.

Ein Kurzbeispiel aus 2015

Projektstart August 2015, Erste Vertragszusage Dezember 2015, Potential 1. Q. 2016 30.000€, Plan 2016 > 100.000€. Projektkosten 100.000€, davon 50.000€ als Provisionen aus dem Umsatz. Anschließend 10 Jahre lang 80.000€ Deckungsbeitrag.

Die Lösung

Kurzprojekt + externer Verkäufer auf Zeit (Business Development Manager), d.h. Serviceprodukt und Training kaufen und mit wenig eigenem Aufwand einführen. Einmal investieren – dann mehrere 100.000€ jährlichen Serviceumsatz mit wenig Kosten realisieren.



Der Business Development Manager bezahlte sich im ersten Jahr selbst.

Durch vorhandene IT und Personal sind die Umsätze weitgehend Deckungsbeitrag / Profit ab dem 2. Jahr.

Zur Abschätzung Ihres Connected Service 4.0 Geschäfts können Sie uns gerne eine E-Mail mit 1 oder 2 Telefonterminen senden.

Mit freundlichen Grüßen

Karl-Heinz Sauter

Internet of Things (IoT) und Remote bezahlt

Digitalisierung für Service 4.0 Geschäft

Digitalisierung im Service bedeutet neues Vertragsgeschäft mit Service 4.0

Heute machbar? Selten.. Deshalb mit wenig Personalaufwand bezahlte Remote + IoT Serviceverträge einführen. Mit vorgefertigten Serviceprodukten, Projektleitung und Serviceverkäufer auf Zeit. Fragen Sie uns. 4 Monate Vorbereitung bis zum ersten Vertrag sind erreichbar. Ab 15 Personentage für Ihre Projektmitarbeiter.

Markteinführung

Diese Erfahrungen haben zur Entwicklung des Markteinführungsverfahrens mit dem Namen LIFE geführt. Mit Musterdokumenten, erprobten Workshops und innovativen Kundenworkshops als modulares, individuell anpassbares Consultingkonzept schaffen wir unseren Kunden neue Serviceumsätze. Businessdevelopment für die ersten 20 Verträge. Dann läuft es.

Erfahrungen

Mehr als 10 Jahre Erfahrung mit Smart Connected / Remote Services
 Erfahrung aus mehr als 30 RemoteServiceForen, das bedeutet Erfahrungen aus mehr als 300 Projektberichten
 Erfahrungen aus 4 Jahren Erfahrungsaustauschkreis RemoteExcellenceCircle
 Erfahrung aus 2 Best-practice Marktstudien Remoteservice
 Verkäufer von mehreren 100 Remote Service Verträgen und als Serviceverkäufer auf Zeit

Wo finden Sie das?

Einmalige Erfahrung + erprobtes Markteinführungsverfahren + Trainings = schneller ROI, mit wenig eigenem Aufwand (ab 20 PT). Die Besten: Start Aug.- erster Vertrag Dez.

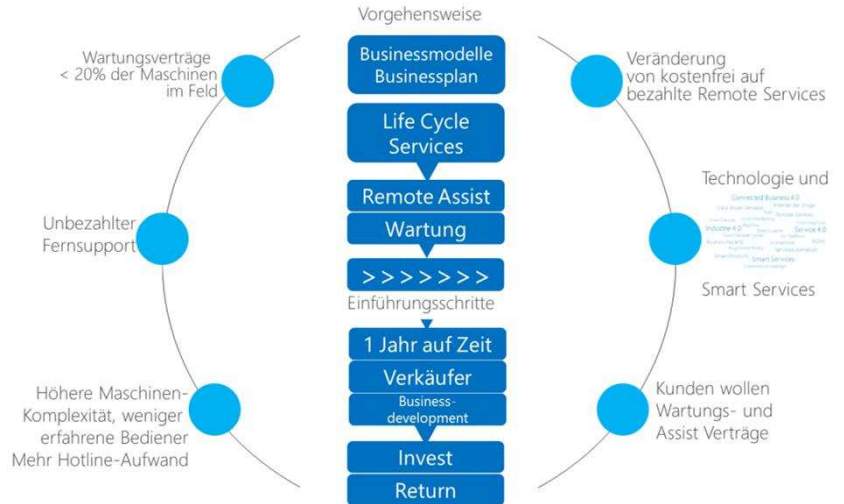
Vorsprung durch Menschen

Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH
 Hoffmannstr. 176/1 71229 Leonberg
 Tel.: +49 (0)7152-394744
 Mobil: +49 (0)171-7200210
 Fax: +49 (0)7152-25534

www.khsauter.de
www.ConnectedServiceWorld.de



Alle haben die gleichen Probleme –
 Wir bringen Sie zu Service 4.0 Geschäft



Auch mit wenig Personalkapazität Projekte für Service 4.0 realisieren



Werkzeuge für Strategie und Konzept

Werkzeuge für die Markt-vorbereitung

Werkzeuge für Verkäufer und Management

Wir kennen die Service 4.0 Geschäftslösungen aus vielen Branchen

