

REFERENZKUNDE

KLAFS



Erstklassiger Kundenservice als wesentlicher Erfolgsgarant bei KLAFS

Die Klafs GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Schwäbisch Hall ist ein Hersteller von Saunananlagen, Dampfbäder und Infrarotkabinen für private und gewerbliche Zwecke. Seit der Gründung im Jahr 1928 verfolgt das Unternehmen eine klare Mission - nämlich erkrankte Menschen zu helfen und gesunde Menschen vor Erkrankungen zu schützen. Das Ziel, das körperliche und seelische Wohlbefinden der Menschen zu verbessern, wird durch die Strategie begleitet, den Kunden durch erstklassiges Design noch mehr Entspannung zu bieten. Die klare Vision und Strategie, die Klafs Tag für Tag antreibt, hat das Unternehmen zu einem Marktführer im Bereich Sauna, Pool und Spa gemacht.

Klafs beschäftigt heute über 700 Mitarbeiter und verfügt über 25 Ausstellungszentren in der DACH-Region sowie in über 44 Ländern Vertriebspartner weltweit. Für Klafs stellt Kundenservice einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. Das Unternehmen ist überzeugt: Jedes Produkt ist immer nur so gut wie die Beratung und Betreuung vor, während und nach dem Kauf. Entsprechend ist Klafs daran gelegen, dass seine geschulten Außendienstmitarbeiter stets in der Lage sind, kompetent, sorgfältig und erfahren zu beraten – egal ob beim Kunden vor Ort, auf Messen oder in den hauseigenen Ausstellungsräumen.

Mit visuellen Präsentationen zu einem markengerechten Einkaufserlebnis

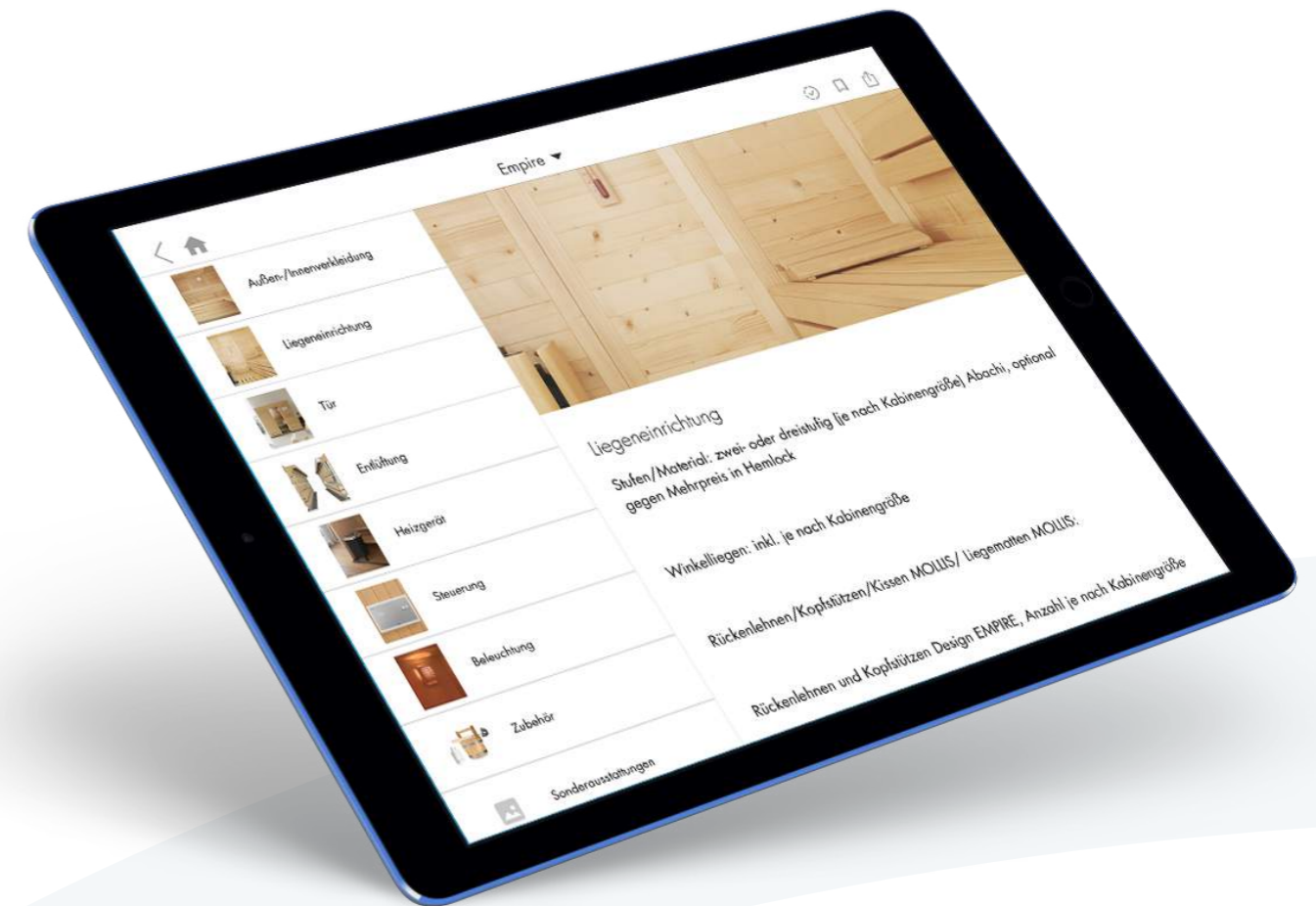
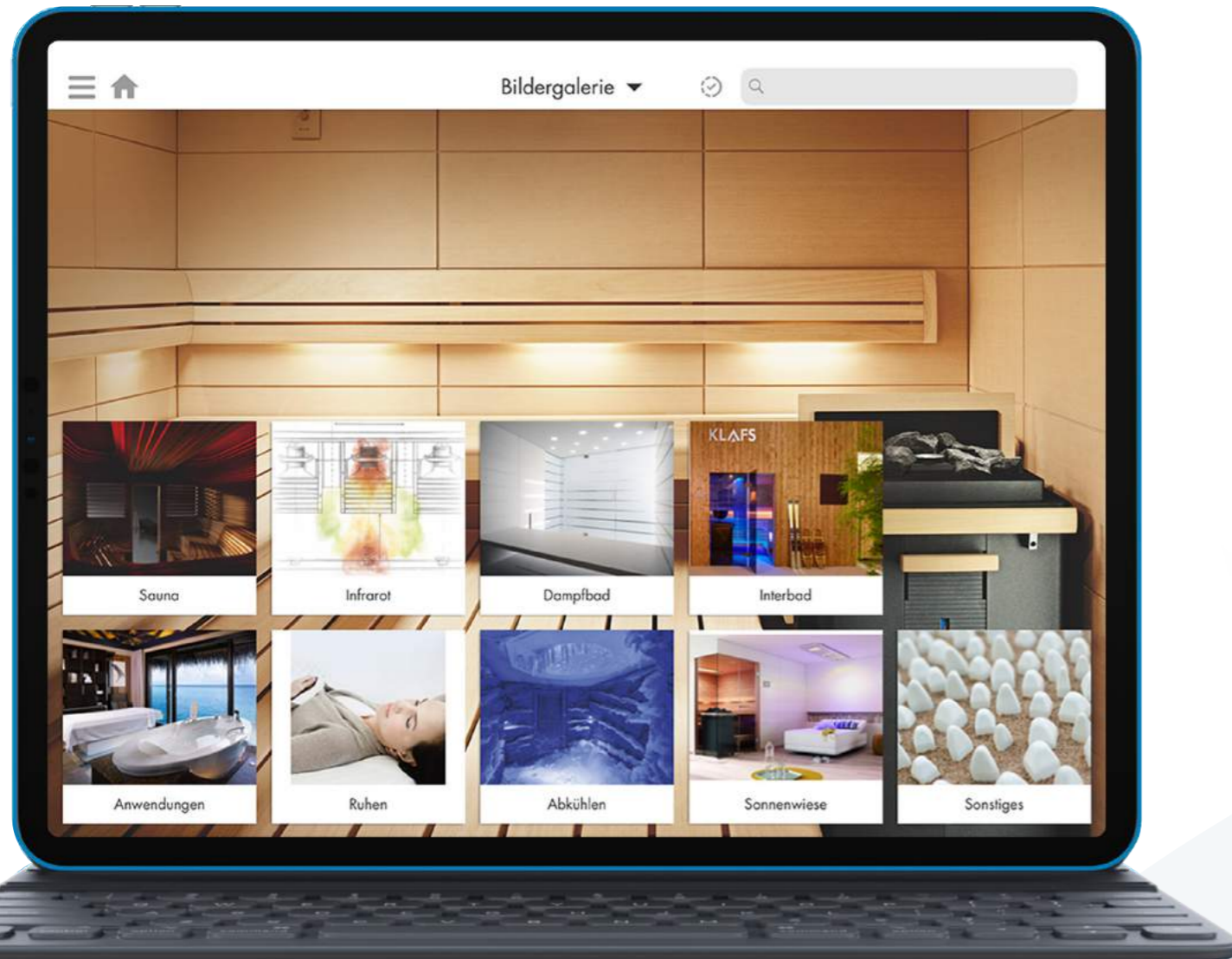
Für Klafs war es wichtig ein Vertriebsinstrument einzuführen, welches eine Beratung und Visualisierung der Wohlfühloasen in eine Art und Weise zulässt, die mit der Markenidentität einhergeht und im gleichen Zuge das Einkaufserlebnis ab dem ersten Kundenkontakt ausbaut.

Die Herausforderung

- Digitale Präsentation und Visualisierung von Produkten und (individuellen) Konzepten
- Verfügbarkeit der relevanten und aktuellen Produktinformationen vor Ort (auch offline)
- Schnelle Content Distribution an Kunden, Interessenten und das Sales-Team
- Definition zentraler Vorgaben für die Sales Kommunikation

Das Ergebnis

- Individuellere Kundenansprache
- Verbesserung der Verkaufsargumentation
- Einheitlicher Vertriebsstil
- Verbesserte Customer Experience
- Höhere Kundenzufriedenheit & stärkere Kundenbindung



„ Mit SaleSphere ist unser Vertrieb in der Lage unser komplexes Leistungsportfolio visuell und innovativ zu präsentieren. Unsere Wohlfühloasen werden für den Kunden erlebbar gemacht - dadurch lässt sich die Qualität der Kundenberatung weiter ausbauen um unsere Kunden noch besser zu begeistern.

Stefan Schöllhammer // Geschäftsführer KLAFS GmbH & Co. KG

SaleSphere

SaleSphere ist ein SaaS-Produkt der mVISE AG. Die mobile Vertriebs- und Field Service-Lösung bietet digitale Unterstützung der mobilen Außendienstaktivitäten mit einer flexiblen und sicheren Integration in die Unternehmens-IT.

SaleSphere GmbH,
ein Unternehmen der mVISE AG

Wanheimer Straße 66
40472 Düsseldorf

Tel: +49 211 78 17 80-0
Fax: +49 211 78 17 80-78

salesphere@mwise.de
www.salesphere.com
www.mwise.de

