

» wirksam aufzubereiten und die Mitarbeiter für die inhaltliche Migration zu begeistern – dies war ein wichtiger Erfolgsfaktor im gesamten Projekt. So konnte man beispielsweise die Fortschritte jedes einzelnen Teams anhand von „cc.iTrees“, die während der Migration wuchsen und schlussendlich die „Früchte des Erfolgs“ in voller Pracht darstellten, beobachten.

Die besondere Zufriedenheit der Anwender mit der IT zeigte sich schnell im Feedback: sowohl erfahrene Benutzer als neue Mitarbeiter erfreuen sich an der als sehr gutbewerteten Bedienbarkeit. Die Fokussierung auf Kommunikation und die Verwendung von Prozessmanagement-Methoden zur Anforderungsanalyse und -Umsetzung haben sich ausgezahlt: Binnen kürzester Zeit übertrugen die Mitarbeiter die Daten problemlos in das neue System, so dass die neue Infrastruktur sofort genutzt werden konnte.

Mit einer großen Portion gesammelter Erfahrungen und Wissen über mögliche Stolpersteine stellen wir Ihnen gerne unsere Expertise im Bereich der Portal-Analyse, -Erstellung und Datenmigration zur Verfügung und schaffen so Mehrwerte in Ihrem Unternehmen.

Sprechen sie uns an – wir vereinbaren gerne einen persönlichen Gesprächstermin mit Ihnen. ■



Campus Consult e.V.  
Technologiepark 13  
33100 Paderborn  
© 05251 1480780  
www.campus-consult.de

# Mehr Erfolg durch Menschenkenntnis

## PAVONE setzt neue Maßstäbe im CRM-Markt

(TP) Unter dem Codenamen „PAVONE Brain“ hat die PAVONE AG eine neuartige Anwendung entwickelt, welche Erkenntnisse und Methoden der Biostruktur-Analyse in einer Softwarelösung zur Verfügung stellt und auf diese Weise den CRM-Markt revolutioniert.

In einer Zeit gesättigter Märkte werden Produkte und Dienstleistungen zunehmend über Sozialkompetenz verkauft. Das haben Kunden wie beispielsweise die EnBW Energie Baden-Württemberg AG, der BVDA Bundesverband Deutscher Anzeigenblätter und der Airport Hamburg bereits für sich erkannt. Sie haben sich in der STRUCTOGRAM®-Methode trainieren lassen, um gezielter auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen zu können.

Diese Methodik beruht auf der Biostruktur-Analyse, die in den 70er Jahren von dem Anthropologen Rolf W. Schirm entwickelt wurde. Im Fokus stehen hierbei das Zusammenspiel der einzelnen Gehirne (Stammhirn, Zwischenhirn und Großhirn) sowie ihr individuelles Stärkenverhältnis bei jedem Menschen. Die Biostruktur-Analyse (mit STRUCTOGRAM®, TRIOGRAM® und Schlüssel zum Kunden) ist eine wertfreie Methode, um individuelle, genetisch-veranlagte Grundmuster der Persönlichkeit und des Verhaltens sowie die damit verbundenen Chancen und Risiken zu ermitteln. Die STRUCTOGRAM®-Methode wur-

de bereits in 14 Sprachen übersetzt und wird weltweit von über 4.000 Trainern gelehrt. Alleine in Deutschland stehen über das Deutsche Structogram Zentrum Speyer/Frankfurt mehr als 800 Trainer in einem Netzwerk zur Verfügung.

Für die elektronische Vermarktung der Methode ist die SalesLearning Akademie zuständig. In PAVONE hat SalesLearning den Partner gefunden, der die Inhalte eines STRUCTOGRAM®-Trainings mithilfe einer Softwarelösung in die tägliche Arbeit integriert. In einer Kombination aus professionellem Training und der PAVONE Software wird der neuartige Ansatz des persönlichkeitsorientierten Vertriebes zur Perfektion gebracht.

Zwischen Verkäufer, Käufer und Produkt herrscht eine Wechselwirkung. Genau hier setzt das Verhaltensgenetisch aufgebaute CRM-System der PAVONE AG an. Die Informationen zur Biostruktur des Kunden und ganzer Organisationen werden zentral in der CRM-Anwendung hinterlegt. Das System befähigt seine Nutzer wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen zu erkennen. Die Software berücksichtigt dabei drei Ursachen, die zum Verkaufserfolg führen:

- Stimmigkeit von Persönlichkeit und Verkaufsmethode
- Eingehen auf die Eigenart des



### Besitzen sie eine gute Menschenkenntnis?

Kunden soweit es zur Authentizität des Verkäufers passt

- Eine spezifische Produktkenntnis.

Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb, Führung und Support können diese Informationen jederzeit abrufen und verwerten. Dieses Wissen führt zum Beispiel dazu:

- Passende Argumente für Produkte und Dienstleistungen seines Unternehmens abzuleiten.
- Das Vertrauen der Kunden schneller zu gewinnen.
- Rückläufe bei Brief- oder Mailingaktionen zu verbessern.
- Erfolgreichere Produktentwicklung zu betreiben.
- Die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung zu steigern.
- Eine verbesserte Werbewirkung von Marketingaktionen zu erzielen.
- Die Mitarbeiterentwicklung planbarer und treffsicherer zu gestalten.

Zudem gibt das System Verhaltensempfehlungen, die der Biostruktur

des Kunden entsprechen. Abgerundet wird das ganze durch Beispieltexte zur Kundenansprache, die von den Unternehmen individuell mit dem Trainer erarbeitet werden. Die Kombination mit den Schulungsmaßnahmen der SalesLearning Akademie stellt sicher, dass die Individualität des nutzenden Unternehmens mit seinen spezifischen Produkten und Leistungen gewährleistet wird.

Das Kooperationsangebot „PAVONE Biotic CRM“ von SalesLearning und PAVONE schafft ein Werkzeug, welches ein Alleinstellungsmerkmal im Markt darstellt. Beide Unternehmen sprechen mit Ihrem Angebot vor allem Kunden an, die bereit sind die regulären Vertriebspfade zu verlassen und sich ganz neuen Möglichkeiten öffnen möchten. Dieser Ansatz aus wissenschaftlich fundierter Sozialkompetenz, der im CRM-System umgesetzt wird, revolutioniert den Markt. So nimmt der persönlichkeitsorientierte Vertrieb eine ganz neue Stellung ein. Die CRM-Lösung der PAVONE AG ist ein großer Schritt in Richtung Vertriebs Erfolg.

Im Mai und Juni stellen PAVONE und SalesLearning Ihren neuartigen Ansatz in einer Roadshow vor. Auf dem Tourplan stehen folgende Städte: Frankfurt, Ehningen, München, Düsseldorf, Hamburg und Berlin. In vier spannenden Stunden erfahren die Teilnehmer mehr über aktuelle Herausforderungen und Chancen im CRM-Markt, die Methode der Biostruktur-Analyse sowie die praktische Umsetzung im CRM-System der PAVONE AG. Die Roadshow startet am 10. Mai im IBM Forum in Frankfurt. Weitere Informationen zu den Terminen und Standorten sind auf den PAVONE Webseiten unter dem folgenden Link verfügbar: [www.pavone.de/roadshow](http://www.pavone.de/roadshow). ■



PAVONE AG  
 Technologiepark 9  
 33100 Paderborn  
 ☎ 05251 3102-0  
 info@pavone.de