

Quanos



IN KOOPERATION MIT

elunic®

IIoT-gestützte Serviceportale: Tore zur Digitalisierung

**Vernetzte Ersatzteilinformationen und Echtzeitdaten
von Maschinen optimal nutzen**

Inhaltsverzeichnis

Vernetzte Ersatzteilm Informationen und Echtzeitdaten von Maschinen optimal nutzen	3
Portale als Datenzentrale für Serviceinformationen	4
Vom Serviceportal zur IIoT-Plattform	5
Industrial Internet of Things: Definition und Chancen für den Maschinenbau	6
Mehr Effizienz, weniger Kosten: 5 Vorteile von IIoT-Anwendungen	7
So steigern IoT-Technologien die Performance von Maschinenbauern	9
Was muss eine IIoT-Lösung für den Maschinenbau bieten?	10
Ersatzteilm Informationen und IoT-Technologien – eine Win-Win-Kombination	11
So entlasten IIoT-Plattformen Ihre Techniker	11
Das sind die wichtigsten Vorteile von IIoT-Portalen für Hersteller und Betreiber	12
Serviceportale mit IIoT-Anbindung aufbauen: Diese Schritte sind notwendig	13
Lösungen für IIoT-Projekte: Von Expertenwissen und starken Technologien profitieren	14
IIoT-Experten: Quanos und elunic	15
Heben Sie Ihre Portale auf das nächste Level – mit IIoT-Lösungen von Profis	16

Einführung

Vernetzte Ersatzteilinformationen und Echtzeitdaten von Maschinen optimal nutzen

Portale sind bei Maschinen- und Anlagenbauern oft der Einstieg in die Digitalisierung und vereinfachen die Arbeit im After-Sales, im Service und in der Technischen Redaktion. Den größten Mehrwert für Ihre **Teams im Support und im Service sowie für Ihre Kunden bieten Portale**, wenn sie umfassendes Wissen über jede einzelne Maschine und Echtzeitdaten aus dem Live-Betrieb mit Ersatzteilinformationen verbinden.

In diesem Whitepaper erfahren Sie, wie die Verknüpfung dieser Daten gelingt und wie Sie Ihr Portal zu einer leistungsstarken IIoT-Plattform erweitern.

Damit steigt Ihre Resilienz gegenüber Herausforderungen wie dem Fachkräftemangel und Sie haben endlich die Chance, Services wie Predictive Maintenance anzubieten.



Portale als Datenzentrale für Serviceinformationen

Hersteller von Maschinen und Anlagen brauchen effektive Strategien, wenn sie für ihre Kunden auch über den Kauf ihrer Produkte hinaus relevant bleiben und [stagnierende Ersatzteilumsätze ausgleichen wollen](#).

Das gelingt ihnen, indem sie sich als **unverzichtbarer Partner** für den Erfolg ihrer Kunden positionieren. Der Schlüssel dafür sind Portale: Im After-Sales und Service versteht man darunter **digitale Plattformen**, auf denen Kunden und Techniker alle Informationen, Ressourcen und Services finden, die sie für ihre Arbeit mit Maschinen benötigen.

Zu den wichtigsten Inhalten eines Serviceportals gehören:



Technische Dokumentationen



Bedienungsanleitungen



Schulungsvideos



Ersatzteilkataloge und -shops



Kontakt zum Kundensupport

Portale **verbessern die Serviceerfahrung** von Anlagenbetreibern und unterstützen Techniker. Sie finden dort bei Fragen oder Wartungsanforderungen schnell Hilfe und können Probleme im besten Fall selbstständig lösen.

Lesetipp:
**So profitieren After-Sales-Teams
von Self-Service-Portalen**

ZUM BLOGBEITRAG

