

Quanos



In Kooperation mit

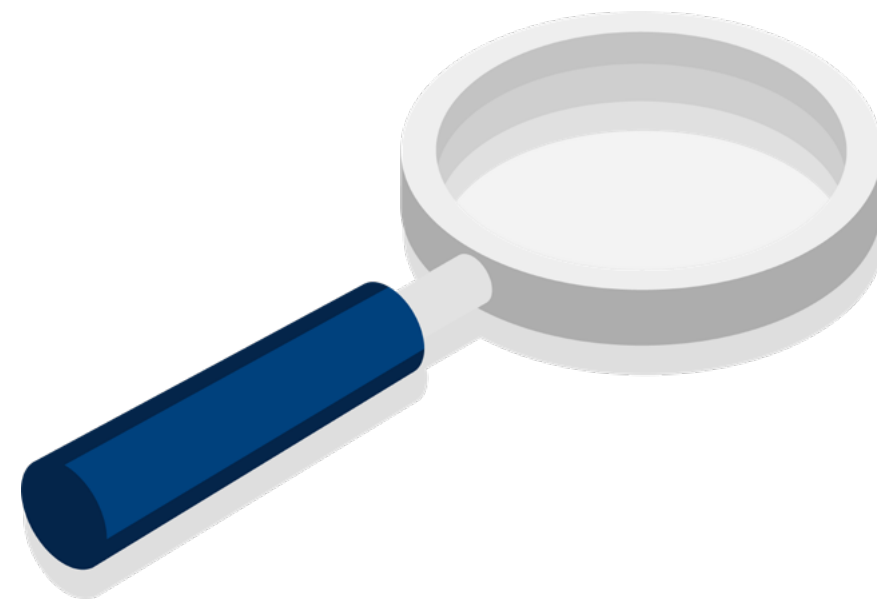
FDI
DIGITAL BUSINESS

Serviceportale im Maschinenbau: Vorteile, Funktionen und Schritte zur erfolgreichen Implementierung

Erreichen Sie mit Portalen langfristige Kundenbindung und Wettbewerbsvorteile

Inhalt

| | | | |
|--|----|---|----|
| Portale im Maschinenbau als Bühne für Ihren Service..... | 3 | 7 Regieanweisung für die Portalpremiere: So gelingt die Impementierung | 15 |
| Vorhang auf: Was sind Portale im Maschinenbau? | 4 | 3 Tipps,mit denen Ihr After-Sales-Portal Applaus erntet..... | 22 |
| Service im Rampenlicht: Warum sich die Portale für Maschinen- und Anlagenbauer lohnen | 5 | Quanos InfoTwin –der Protagonist Ihrer Portalerfolgsgeschichte | 25 |
| Die wichtigsten Vorteile von Portalen für Hersteller und Betreiber | 6 | Kontakt zu Quanos und FDI Digital Business..... | 26 |
| Must-have-Funktionen für Portale im After-Sales und Service | 7 | | |
| Bereit für die Zukunft | 8 | | |
| Portale ganzheitlich planen: 3 strategische Überlegungen für eine gelungene Inszenierung..... | 10 | | |



Prolog:

Portale im Maschinenbau als Bühne für Ihren Service

Im B2B-Commerce bieten [bereits 59 Prozent](#) der Händler ihren Kunden Serviceportale, die als Bühne für Dienstleistungen und Produkte dienen. Auch für Hersteller von Maschinen, Anlagen und Geräten gewinnen Portale an Bedeutung. Dafür gibt es zahlreiche Gründe.

Portale im Maschinenbau:

- ✓ **vereinfachen die Kommunikation** rund um After-Sales- und Serviceangelegenheiten zwischen Maschinenbauern und ihren Kunden.
- ✓ **verbessern die Übersicht** über Serviceinformationen und bieten eine Single Source of Truth für After-Sales-Daten.
- ✓ **erfüllen die hohen Kundenerwartungen** an Komfort im B2B-Einkauf und optimieren die Customer Experience.

Immer mehr B2B-Verantwortliche wünschen sich Portale, da sie beispielsweise [Nachbestellungen am liebsten im Self-Service](#) tätigen. Doch viele Maschinen- und Anlagenbauer sind unsicher, wie sie das Thema ganzheitlich und strategisch angehen sollen. Orientierung bietet dieses eBook: Erfahren Sie alles zu den wichtigsten Fakten zu After-Sales-Portalen und die erfolgreiche Implementierung.



Wir zeigen außerdem, wie Sie die **größten Herausforderungen** für den Portalerfolg umgehen.

