EASY GOING: TELEKOM-EINSTIEG OHNE RISIKO

Stolpersteine wegräumen

Besonders im ländlichen Raum sieht T-Mobile für Breitband-Zugänge über HomeNet großes Potenzial. Dabei setzt der Betreiber auf den EFH für den flächendeckenden Vertrieb. Um aber den Fachhändlern den Wiedereinstieg in die Telekommunikation so einfach wie möglich zu machen, stellt T-Mobile zusammen mit Distributions- und Entwicklungspartner Smart Mobile ein neues Tool für einen möglichst einfachen Anmeldeprozess per Tablet vor: easy going.

TEXT: Dominik Schebach | **FOTO:** Dominik Schebach, Smart Mobile | **INFO:** www.elektro.at

Breitband ist das große Wachstumsgebiet für die Mobilfunker. So auch für T-Mobile. Der Betreiber sieht vor allem im ländlichen Bereich noch großes Potenzial für Breitband über LTE, wie Handels-VL Dietmar Hametner erklärt: „Niemand kommt heute ohne leistungsfähiges Internet aus. Trotzdem surfen viele Österreicher noch immer mit weniger als 10 Mbit/s – gerade in ländlichen Gebieten. Aber gerade dort haben wir unser LTE-Netz stark ausgebaut, und dank unserer Frequenzausstattung können wir diese Gebiete auch gut versorgen."

Um dieses Potenzial heben zu können braucht es allerdings ein dichteres Vertriebsnetz für HomeNet, das LTE-Breitband-Produkt von T-Mobile, in der Fläche. Der Mobilfunker will deswegen verstärkt den Elektrofachhandel vor Ort ansprechen, um diese Lücken zu füllen. Dieser hat sich allerdings in den vergangenen Jahren vielfach aus der Telekommunikation zurückgezogen.

© Schebach

Smart Mobile-GF Robert Ribic und T-Mobile-Handels-VL Dietmar Hametner wollen mit dem Tablet-gestützten Tool easy going den Fachhandel für den Vertrieb von LTE HomeNet gewinnen.

DIE STOLPERSTEINE

Für einen Wiedereinstieg dieser Partner in diesen Bereich müssten deswegen auch einige „Stolpersteine" aus dem Weg geräumt werden: Da ist einmal die Komplexität der Prozesse. Inzwischen sind die Anmeldeprozesse im Telekom-Fachhandel angesichts der Vielzahl an Tarifen und Produkten äußerst komplex geworden. Die dazugehörigen Online-Tools der Betreiber sind entsprechend umfangreich, sodass sie für einen Händler mit ein oder zwei Anmeldungen für HomeNet im Monat schlicht zu kompliziert sind. Der andere Stolperstein betrifft das Risiko. Viele Händler wollen sich für die schnelllebige Telekommunikation keine Produkte mehr auf Lager legen.

> Angesichts dieser hohen Einstiegshürden wollten wir die Komplexität herausnehmen.
>
> Dietmar Hametner

„Angesichts dieser hohen Einstiegshürde wollten wir die Komplexität herausnehmen. Wir überlegten deswegen gemeinsam mit Smart Mobile, wie wir die Prozesse möglichst stark vereinfachen. Herausgekommen ist easy going", so Hametner über die Entstehung des neuen Tools.

TOOL FÜR DEN POS

„easy going ist eine Mischung aus Anmelde-Tool und Verkaufsunterstützung", erklärt Smart Mobile-GF Robert Ribic. „Zwar gibt es easy going auch als PC-Version, aber eigentlich ist das Tool für den Einsatz auf einem Tablet im Verkaufsgespräch gedacht. In easy going sind sämtliche notwendigen Elemente für den Verkauf von HomeNet samt Tarife – sowie ein Speedtest- hinterlegt. Zusätzlich findet sich auch die aktuelle Werbung auf dem Tablet. Damit hat der Verkäufer im Gespräch mit dem Kunden alle notwendigen Informationen zur Hand und kann bei der Beratung eigentlich nichts mehr falsch machen."

Sprich, das von Smart Mobile geschaffene Tool konzentriert sich vollständig auf HomeNet. Partner im Fachhandel, die HomeNet vertreiben wollen, erhalten easy going fix fertig vorinstalliert auf einem Tablet. Dieser ist für andere Anwendungen gesperrt, sodass auch die notwendigen Zugänge nicht „verloren" gehen. Alle Informationen werden über LTE

AM PUNKT

EINSTIEG
T-Mobile will Fachhändler – besonders im ländlichen Raum – für den Vertrieb von HomeNet gewinnen.

REDUZIERT
Um die Einstiegshürde zu senken, reduziert das Tool easy going für diese Partner den Anmeldeprozess und führt durchs Verkaufsgespräch.

laufend aktualisiert. Das Tablet vereinfacht den Ablauf am POS. Im Kundengespräch wird der Verkäufer Schritt für Schritt durch den Verkaufsprozess und die Anmeldung geführt. Der Verkäufer kann den Kunden am Gerät die verschiedenen Tarife zeigen, mit der integrierten Kamera wird der Ausweis zur Identitätsfeststellung fotografiert und mit dem Speedtest kann man gleich demonstrieren, wie schnell LTE von T-Mobile in der Region ist. Zusätzlich ist der Verkäufer mit dem Tablet mobil – im Geschäft aber auch im Außeneinsatz, wenn zB ein Servicetechniker beim Kunden einen Smart-TV einrichtet und mit dem Internet verbindet, so kann er mit Hilfe von easy going auch gleich HomeNet anbieten.

Weitere Erleichterungen betreffen die Lagerhaltung und die Information. Nach dem Freischalten des Routers per easy going wird dieser direkt per Post an den Kunden versandt, sodass der Händler sich auch keine Ware aufs Lager legen muss. Für die Partner, die easy going einsetzen, wird es zudem eigens angepasste Online-News von T-Mobile geben. Damit sollen sie die relevanten Informationen zu HomeNet erhalten, aber nicht von der Vielzahl der sonstigen Tarifinformationen überlastet werden.

NEUE CHANCE

Damit richtet sich das easy going-Gesamtpaket ausdrücklich nicht an den klassischen Telekom-Spezialisten, der bereits T-Mobile führt. Vielmehr sollen Elektrofachhändler in Gebieten angesprochen werden, wo keine Telekom-Fachhändler vertreten sind. Für die stellt easy going einen unkomplizierten und risikolosen Einstieg in den HomeNet-Verkauf dar. Aber auch IT-Händler wollen Hametner und Ribic erreichen. „Für den EFH ist easy going eine neue Chance für zusätzliche Einnahmen und gleichzeitig tut er seinem Kunden mit einem leistungsfähigen Breitband-Internetanschluss etwas Gutes“, ist Hametner überzeugt. „Dabei benötigt der Händler keine zusätzliche Infrastruktur oder Ausstellung und kein spezielles Know-how für den Anmeldeprozess.“ – Und wer weiß, vielleicht findet ja der eine oder andere Händler wieder Gefallen an der Telekommunikation.

easy going ist eine Mischung aus Anmelde-Tool und Verkaufsunterstützung.

Robert Ribic

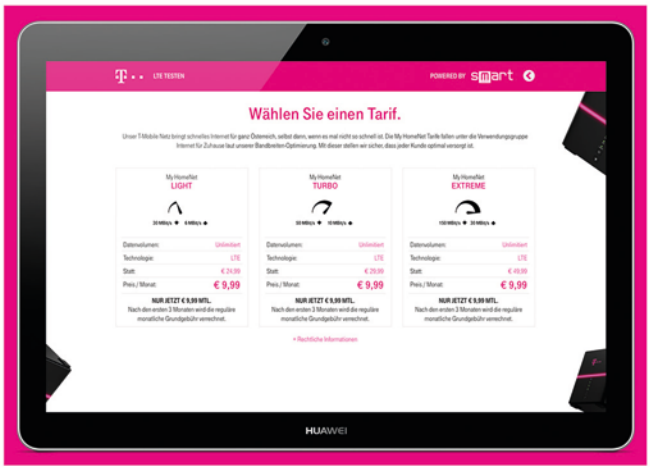
Aber auch der Kunde gehe mit HomeNet kein Risiko ein, wie Hametner betonte. Schließlich könne der Kunde auch in diesem Kanal den LTE-Router 14 Tage lang kostenlos testen. Als einen großen Treiber für HomeNet im FH sieht Hametner dabei die zunehmende Verbreitung von Smart-TV. Dabei geht es nach Ansicht des T-Mobile-Handels-VL noch gar nicht um Netflix und Co, schließlich gibt es genügend freie Angebote im Netz wie die ORF TVthek. Damit sprechen die Fachhändler nach Einschätzung des T-Mobile-Handels-VL auch andere Kunden an, als der klassische Telekom-FH.

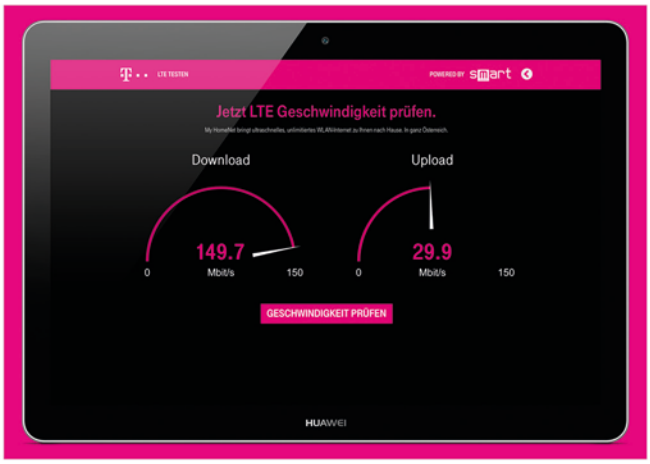
EIGENENTWICKLUNG

Entwickelt wurde easy going hausintern von Smart Mobile. Dabei stand die Benutzerfreundlichkeit immer an erster Stelle, wie Ribic betonte. Dass die IT-Spezialisten des Distributors die Prozesse im Hintergrund sehr gut kennen, erwies sich ebenfalls als großer Vorteil. So konnte das Tool zügig umgesetzt und getestet werden. Erste Erfahrungen in der Praxis sammelte Smart Mobile schließlich im Nahversorger-Standort des Schwesterunternehmens Handyshop.cc in Klöch. Dort schätzten die Mitarbeiter vor allem den zügigen Anmeldeprozess für HomeNet.

EINSTEIGEN

Offiziell an den Start ging easy going mit Anfang November. Um easy going im EFH zu verbreiten, setzen Hametner und Ribic derzeit auf zwei Schienen. Einerseits sollen in Zusammenarbeit mit Red Zac die Händler dieser Kooperation gezielt angesprochen werden. Im ersten Schritt war T-Mobile dazu schon auf der Vertriebsmesse von Red Zac präsent und hat dort easy going vorgestellt. Daneben können sich interessierte Fachhändler aber auch selbst über die easy going-Webpage von Smart Mobile anmelden. Sie werden dann vom Distributor zügig freigeschaltet und erhalten – für eine Kaution – ein Tablet samt vorinstalliertem easy going-Paket. Die Betreuung und Schulung erfolgt über den AD von T-Mobile und Smart Mobile. Zusätzlich ist auch ein Schulungsvideo für die Handhabung von easy going geplant.





easy going führt die Verkäufer Schritt für Schritt durch den Anmeldeprozess für HomeNet und hält dazu alle notwendigen Informationen zu den Tarifen bereit und bietet einen Speedtest, mit dem der Verkäufer auch gleich die Kapazität des T-Mobile-LTE-Netzes in der Region demonstrieren kann.

Hinter den HomeNet-Tarifen liegen auch unter easy going die Standard-Provisionen von T-Mobile. „Ich bin schon gespannt, wie easy going im Fachhandel angenommen wird“, erklärte dann auch Smart Mobile-GF Robert Ribic.

Sehr optimistisch in Hinblick auf easy going gibt sich auch Handels-VL Dietmar Hametner: „Wir sehen den EFH als eine wichtige Säule für den Breitband-Vertrieb. Ich bin überzeugt, dass wir mit diesem Tool viele neue Partner aus dem EFH oder den IT-FH gewinnen können. Und da T-Mobile gerade bei HomeNet einen hohen Werbedruck erzeugt, hat der Kunde sicher schon irgendwo etwas von HomeNet gehört, wenn der Verkäufer am POS das Thema anspricht.“ ■