

profine eSolutions: Digitale Lösungen für den Fenstervertrieb

Die profine Group geht mit ihrer neuen Tochter profine eSolutions GmbH beim Thema Digitalisierung für Fensterbau und Handel voran. Bereits zwei Softwareprodukte hat das Unternehmen aktuell für die Branche entwickelt: „Framework“, eine App für Beratung, Aufmaß und Angebot sowie die Seite „Fensterkauf.com“, über die Endkunden mit wenigen Klicks zu ihrem individuellen Angebot gelangen – ein so genannter Lead-Generator zur Gewinnung von Kontakten für Fensterbauer und Händler.

80 Prozent der Kundenreisen beginnen online

Lange Zeit schien die Baubranche und ihre Zulieferer die Digitalisierung zu verschlafen, jedoch forderten auch immer mehr Kunden digitale Elemente in der Ansprache und Beratung ein. Die profine Group reagierte mit der Bereitstellung von digitalen Tools für ihre Partner und hilft damit bei der Online-Kundengewinnung und der digitalen Fensterberatung für Endkunden.

Die größte Herausforderung war es dabei für das profine eSolutions-Team, diejenigen Felder von digitalen Anwendungen zu identifizieren entsprechende Lösungen zu entwickeln, die den größten Nutzen für Endkunden haben und gleichzeitig in die Geschäftsprozesse der unterschiedlichen profine-Kunden passen: Vom kleinen Fensterbaubetrieb mit wenigen Mitarbeitern über mittelständische Fachbetriebe und den Fachhandel bis hin zu Industrieunternehmen.

Der Wunsch nach mehr digitalen Anwendungen kommt jedoch vor allem von Seiten der Endkunden, denn auch in der Bauwirtschaft beginnen diese ihre „Reise“ in der Regel zu mindestens 80 Prozent online. Die einzelnen Fachbetriebe haben hier meist weder Personal noch Mittel, um aufwendige Softwareanwendungen zu programmieren oder zu betreiben und sind somit auf die Hilfe ihrer Hauptlieferanten angewiesen.

„Schnittmenge aller unserer Kunden ist höchste Qualität in der Fensterherstellung sowie in der Kundenberatung. In der Produktion unterstützen wir bereits mit der Bereitstellung von digitalen Stammdaten und nun ergänzen wir unsere Services um das Thema digitale Kundengewinnung und Kundenberatung“, so Marc Habermeyer, Leiter Marketing and Brands bei profine.

Fensterkauf.com - Digitale Kundengewinnung

Die profine Group unterstützt ihre Kunden bereits seit vielen Jahren mit Baukästen für Webseiten und entsprechenden Inhalten, Planungssoftware sowie mit speziellen Schulungen im Bereich der softwaregestützten Kundenberatung.

03.04.2023

Unternehmenskommunikation:
Martin Schweppenhäuser
Telefon +49 (0) 6331 / 56-18 04
Telefax +49 (0) 6331 / 56-15 15
martin.schweppenhaeuser@
profine-group.com

Herausgeber:
profine GmbH
International Profile Group
Zweibrücker Straße 200
D-66954 Pirmasens
Telefon +49 (0) 6331 56-0
Telefax +49 (0) 6331 56-2475
info@profine-group.com
www.profine-group.com

Unter www.fensterkauf.com können Endkunden nun mit wenigen Mausklicks ihre spezifischen Anforderungen beschreiben und damit Kontakt zu einem Fensterbau-Partnerbetrieb aufnehmen. Die Plattform dient somit als Lead-Generator für den Fachbetrieb, eine Schnittstelle zur Gewinnung von Kontakten.

Auf der Startseite gibt der Kunde an, ob es sich um neue Fenster oder Türen, eine Reparaturanfrage oder um ein Gegenangebot zum Vergleich handelt. Das System verbindet ihn und den Fensterbauer dann mit Hilfe eines Algorithmus automatisch. Der große Vorteil für den Endkunden ist es, innerhalb kürzester Zeit Kontakt zu einem passenden Fachbetrieb zu erhalten, während sich die Fensterbauer Marketing und Aufwand in der Kundenansprache sparen.

Framework - Digitale Kundenberatung

„Wir wollten den digitalen Showroom schaffen und es ist uns gelungen“, fasst Dr. Dominik Eberl, Head of eBusiness bei profine, das Ergebnis einer einjährigen Programmierung zusammen.

Fensterbaufachbetrieb und Fensterhandel können künftig das Beratungstool „Framework“ nutzen, um bei Kunden digital das Aufmaß zu nehmen und dabei eine vollständige Kundenberatung und Auftrags Erfassung vorzunehmen. Das Besondere dabei: Das System unterstützt den Vertriebsmitarbeiter aktiv in der Kundenberatung nach der Maxime „Verkaufen über Werte, nicht über Preise“.

Damit wird der Wunsch nach einer außergewöhnlichen und einzigartigen Verkaufsberatung mit der Möglichkeit des Mehrumsatzes kombiniert: Endkundenanfragen nach beispielsweise Wärmedämmung können um das Thema Sicherheit durch spezielle Beschläge oder Scheiben mit einem Klick ergänzt werden. Der Kunde erhält damit eine sehr gründliche und umfassende Beratung – und der Vertriebsmitarbeiter hat die Möglichkeit, Mehrverkäufe zu generieren.

Ein weiterer Vorteil des Tools ist es, online wie offline voll funktionsfähig zu sein. „Oftmals sind die Vertriebsmitarbeiter unserer Kunden an Orten unterwegs, an denen keine Netzabdeckung herrscht. Wir haben daher eine App geschaffen, die auch offline vollständig funktioniert“, erklärt Sven Zeller, verantwortlicher Projektleiter der neuen Softwareanwendungen.

Unter www.profine-esolutions.com können Kunden der profine Group „Framework“ downloaden und sich kostenfrei zur Nutzung anmelden.

Bildunterschriften:

- 1) Fensterbaufachbetrieb und Fensterhandel können künftig das Beratungstool „Framework“ nutzen, um bei Kunden digital das Aufmaß zu nehmen und dabei eine vollständige Kundenberatung und Auftragserfassung vorzunehmen.
- 2) Unter www.fensterkauf.com können Endkunden nun mit wenigen Mausklicks ihre spezifischen Anforderungen beschreiben und damit Kontakt zu einem Fensterbau-Partnerbetrieb aufnehmen.

Graphik: profine GmbH

Über profine:

Die profine GmbH – International Profile Group – ist ein weltweit führender Hersteller von Kunststoff-Profilen für Fenster und Türen sowie namhafter Anbieter von Sichtschutz-Systemen und PVC-Platten. Die Gruppe liefert ihre Produkte in mehr als 100 Ländern, ist mit ihren Marken KBE, Kömmerling und TROCAL an 29 Standorten in 23 Ländern vertreten und damit international hervorragend aufgestellt. profine produziert an Standorten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Indien, Italien, Spanien, Bosnien-Herzegowina, Russland, der Ukraine, den USA und China. Die Unternehmensgruppe mit Sitz im rheinland-pfälzischen Pirmasens beschäftigt weltweit über 3.000 Mitarbeiter.