



Mit einem Govie Kunden begeistern und zum Pionier der Digitalisierung werden.

CASE STUDY



Industrie des Kunden:

Die Omnicell Inc. aus Mountain View (USA, Silicon Valley) entwickelt robotergestützte technische Lösungen für die vollautomatische Kommissionierung (Erfassung, Einlagerung und Ausgabe) von Arzneimitteln in deutschen und internationalen Apotheken und Krankenhäusern.

Herausforderungen:

Mehr als 50 Prozent der Kunden treffen keine Entscheidung über den Kauf eines Kommissionierautomaten für 60.000 bis 200.000 Euro, wenn sie davon nur ein Foto oder eine technische Zeichnung gesehen haben. Sie möchten die angebotene Lösung durch und durch verstehen.

Messen stellen eine ähnliche Herausforderung dar: Es ist zu aufwändig, langwierig und teuer, reale Exemplare der Kommissionierautomaten aufzubauen. Dennoch wollen sich Messebesucher ein genaues Bild machen, wie eine solche Automatisierungslösung funktioniert, wie der Arbeitsprozess mit dieser Lösung verändert wird und welche Vorteile der Automat bietet.

Gründe für die Wahl eines Govies – 3D + Interaktion + Storymodus:

„Der Anspruch, ein technischer Reformer und ein Pionier der Digitalisierung zu sein, konnte erst mit Hilfe eines Govies in unseren Marketing- und Vertriebskanälen umgesetzt werden.“

Stefanie Zimmermann

Managerin Hospital International Product Marketing

Die Apotheker sind stets sofort beeindruckt, wenn die Vertriebsmitarbeiter das Kundengespräch mit einem Govie eröffnen. Das 3D-Modell eines Kommissionierautomaten in so vielfältiger Weise interaktiv zeigen und die Funktionen vorführen zu können, erzeugt technisches Verständnis und schafft Vertrauen in das Angebot.

Zur Klärung von Details bietet das Govie-Format alle Freiheiten der Interaktion durch animierte Sequenzen oder per Touch-Geste auf dem Tablet. Vertiefende Informationen zu jedem Baustein – wie Videos, Fotos und technische Daten – stehen sofort zur Verfügung. Das lange Suchen nach diesen Zusatzinformationen entfällt und der Gesprächsfluss wird nicht unterbrochen. Auch wenn der Einkäufer kein Fachwissen über Kommissionierautomaten hat (das betrifft zum Beispiel Einkäufer in Krankenhäusern), macht sich das Govie-Format bezahlt.

Anwendungsbereich des Govie Formats:

Vertriebsalltag:

- Einsatz der Govies im individuellen Kundengespräch der Außendienstmitarbeiter von Omnicell in Deutschland, Frankreich und Großbritannien
- Nutzung als Erklärwerkzeug gegenüber den InhaberInnen freier Apotheken sowie Fachpersonal, das in den Krankenhäusern für die Arzneimittelversorgung zuständig ist

Messen:

- Visualisierung der Automatisierungslösungen von Omnicell auf großformatigen Displays
- Präsentation der Produkte im Story-Modus
- Visualisierung der Automatisierungslösungen von Omnicell auf Tablets
- Nutzung des freien Interaktionsmodus in der jeweiligen Landessprache für das individuelle Kundengespräch, für detaillierte Fragen und vertiefende Informationen

„Diese Kombination aus Story-Modus und freiem Interaktionsmodus ist mit all ihren Stärken einmalig. Das bietet kein anderes Medium der Produktinformation.“

Stefanie Zimmermann

Managerin, Hospital International Product Marketing