



Consulting

Der Vertrieb von Softwarelösungen ist, außer es handelt sich um ein Standardprodukt "out of the box", nicht zu trennen von Beratungsleistungen, die der Anbieter im Vorfeld der Kaufentscheidung beim Kunden, in der Systemeinführungsphase und begleitend zum laufenden Einsatz der Software erbringen muss.

Beratungsdienstleistungen mit dem Ziel, eine Optimierung der Abläufe beim Kunden zu erzielen und durch den Einsatz von Softwarelösungen erwachsenden Rationalisierungs- und Kosteneinsparungs-Potenziale aufzuzeigen, sollten als Chance verstanden werden, Erfahrungen zu sammeln bezüglich der ganz unterschiedlichen Kundenbedürfnisse. Im Ergebnis kann das eigene Produkt besser an diese Kundenwünsche angepasst werden.

Darauf aufbauend kann eine durchgängige Methodik erarbeitet werden, die die Folgeschritte Kundenakquisition, Produkteinführung, Produktpflege und laufende Beratung des Kunden umfasst. Transparenz in der Darstellung der Leistungen, die für den Kunden erbracht werden, muss insbesondere bei den Consulting-Leistungen erzielt werden, die zur Systemeinführung notwendigerweise erbracht werden müssen. Hier erwartet der Kunde zu Recht ein Leistungspaket, das ihn abschließend in die Lage versetzt, die erworbene Applikation auch produktiv einzusetzen.