



Drei macht's einfach mit



QuickSpeech
Better Every Day

Über das Unternehmen

Die Hutchison Drei Austria GmbH ist mit **3,7 Mio. Kunden** eines der größten österreichischen Telekommunikationsunternehmen. Seit 2003 ist das Unternehmen unter der Marke Drei am österreichischen Markt vertreten. 2020 verzeichnete Drei einen **Umsatz von € 850 Millionen**. Drei beschäftigt 1.500 Mitarbeiter und arbeitet mit **250 Vertriebspartnern** in Österreich (in etwa 500 Filialen).

Die Herausforderung

Drei legt großen Fokus auf den **Vertrieb durch Partner** (3rd Party). Die **Mitarbeiter der Partner** stellen demnach einen **massiven Verkaufsfaktor** dar. Herkömmliche Trainings erreichten diese nicht nachhaltig und ein Großteil des Produktwissens verschwand innerhalb von Tagen.

Anbieter kämpfen **um das Wissen**, und **besonders um die Aufmerksamkeit der Mitarbeiter der Partner**. Diese Mitarbeiter **wussten nicht ausreichend** über die **Vorteile der Drei-Produkte Bescheid**, was einen **Umsatzentgang** mit sich brachte, weil die Produkt-Vorteile nicht wie erwartet vermittelt werden konnten.

Die Lösung durch QuickSpeech

Die QuickSpeech-Plattform wurde an die **Vertriebsmitarbeiter der Partner ausgegeben**. Die Software informiert und vermittelt Wissen in **täglichen, kleinen, spielerischen** Portionen. Mitarbeiter der Partner **erspielen** durch das Beantworten von Quizfragen und Challenges **mit ihrem Wissen Punkte**. Gespielt wird in monatlichen Kursen. Darin **erspielte Punkte** können gegen **Belohnungen** auf einer eigenen Microsite **eingetauscht** werden – ein weiterer **Motivationschub** für die Benutzer der Plattform.

Über das Verwaltungs-Tool, das Admin Dashboard, verfasst Drei **interaktive Trainings-Infos** in Kombination mit **Bonus-Challenges**. Auch die Partner bekommen eigene Zugänge, um die Punktestände ihrer Mitarbeiter zusätzlich einzusehen. Die Mitarbeiter der Partner haben durch ihre erspielten Punkte auch **direkten Einfluss auf die Bonus-Stufe ihrer Partner mit Drei**.

Über die **Feedback-Funktion** können die Mitarbeiter der Partner Drei **konkrete Produkt-Fragen** stellen, wodurch **Drei versteht, was draußen gebraucht wird**.

Drei hat jetzt auch **aktives Wissen als Steuerungs-Element im Vertrieb** – über alle Stufen.

Im Wettbewerb um die Aufmerksamkeit der Mitarbeiter der Partner kommt Drei mit QuickSpeech bis in die Hosentasche. Und das täglich.

Das Resultat

Drei hat durch QuickSpeech den **täglichen Trainings-Draht zu sämtlichen Mitarbeitern ihrer Partner**. Lückenlose, mehrstufige Kommunikation und spielerisches Training stellen sicher, dass alle, die Drei-Produkte verkaufen, **ganz genau über die Vorteile von Drei-Produkten Bescheid wissen**.

Verhandlungssicherheit schafft höheren Umsatz.

Und das freut alle: die Mitarbeiter der Partner, die Partner und natürlich Drei.

Die Interaktionen in den Kursen zeigen Drei auf, **was verstanden wurde, und was noch nicht**. Punktiertes **Feedback** der Mitarbeiter der Partner gibt dem Produkt-Team von Drei Aufschluss darüber, **welche Produkte künftig gebraucht werden**. Der Einsatz ist so erfolgreich, dass bereits nach wenigen Monaten zu den bestehenden 300 Nutzern **hunderte mehrere Nutzer** eingeladen wurden.



98% +330

Monatliche Nutzung Wissensinhalte pro Tag

+10.300

Interaktionen pro Monat

Thomas Dötzl, Head of 3rd Party von Drei über QuickSpeech

QuickSpeech bringt uns den direkten Trainings-Draht in die Hosentasche der Mitarbeiter unsere Partner. Diese Personengruppe konnten wir davor so nicht erreichen – sie spielt jedoch für den Verkaufserfolg eine maßgebliche Rolle. Zusätzlich zeigt QuickSpeech, was punktiert verstanden wird – und was noch nicht. Regionales Feedback ermöglicht eine effektivere Trainingsplanung auf täglicher Basis. Punktiert und direkt – in die Prime-Time der Aufmerksamkeit.

