



#bettertogether

# Die letzte Veränderung, die Sie je vollziehen werden: Telemarketing-Skript

Wie Sie Ihren Mobilfunkkunden unsere ICX-Lösungen vorstellen können

COMMScope®

**PartnerPRO**®  
NETWORK

## ZWECK

- Dieses Skript soll im Zusammenhang mit der „RUCKUS Edge Switching“-Kampagne eingesetzt werden ([Der letzte Wechsel, den Sie vornehmen werden](#)).
- Dieses Hilfsmittel soll die Partner bei ihren Aktivitäten zur Lead-Generierung unterstützen. Es ist so konzipiert, dass es entweder von einer Telemarketing-Agentur oder vom internen Vertrieb eingesetzt werden kann, wenn sie Endbenutzer anrufen.

## ZIELGRUPPE

- Die primäre Zielgruppe für das Telemarketing-Skript ist ein Partner mit Endbenutzern, die bereits eine drahtlose Lösung von RUCKUS erworben haben (aber die kabelgebundene Lösung eines anderen Anbieters verwenden).
- Es wird davon ausgegangen, dass der Partner den Endbenutzer von drahtlosen RUCKUS-Systemen bereits kennt.
- Es wird ein weiteres Telemarketing-Skript geben, das sich mit der Akquise von Neukunden befasst.

## SKRIPT-ÜBERSICHT

- Das Handlung des Skripts folgt dem typischen Verkaufszyklus:
  - Vorstellung und Interaktion mit dem Kunden
  - Vermittlung von Einblicken für den Kunden
  - Identifizieren einer Gelegenheit zum Wechsel
  - Festlegung der Kaufkriterien
  - Nächste Schritte

## Hintergrundinformationen zu CommScope

- Unabhängig davon, ob es sich um eine kabelgebundene, eine WLAN- oder eine Mobilfunkverbindung handelt – oder um alle drei gleichzeitig – CommScope erstellt Lösungen, die einfach, zuverlässig und anpassungsfähig sind und sicherstellen, dass sich das Benutzererlebnis mit der Weiterentwicklung Ihres Netzwerks verbessert. Wir verfügen über eines der umfangreichsten Portfolios in der Branche.
- Fakten und Zahlen zu CommScope
  - o 90 % der Fortune-500-Unternehmen wählen CommScope für ihre Lösungen.
  - o Wir sind ein Unternehmen mit etwa 30.000 Innovationsträgern.
  - o Unsere Investitionen von 800 Mio. US-Dollar pro Jahr in Forschung und Entwicklung haben zu über 15.000 Patenten geführt.

## ÜBER RUCKUS

- Seit mehr als 15 Jahren ist RUCKUS führend im Bereich der wireless Technologie. Aufbauend auf dieser Innovation mit konvergiertem Management für kabelgebundene Netzwerke bietet die RUCKUS-Technologie eine hohe Leistungsfähigkeit und qualitativ hochwertige Konnektivität, egal wie anspruchsvoll die Umgebung ist.
  - o Unsere mit Auszeichnungen prämierte ICX-Technologie haben wir im Rahmen der Akquisition im Jahr 2016 von Brocade übernommen. Diese Technologie begann mit der Foundry-Netzwerkplattform, und wir haben weiter investiert und unsere Switching-Technologie weiterentwickelt, um die leistungsfähigsten und kostengünstigsten Lösungen zu liefern, die heute auf dem Markt erhältlich sind. <https://www.commscope.com/product-type/enterprise-networking-carrier-wi-fi-cbrs/ethernet-switches/>

Dieses Skript ist ein Leitfaden, der Ihnen helfen soll, eine Umstiegsmöglichkeit von einer drahtlosen Installationsbasis zu identifizieren und weitere Maßnahmen zu initiieren.

## 1. Vorstellung und Interaktion mit dem Kunden

Bevor Sie den Endbenutzer anrufen, recherchieren Sie online und überprüfen Sie die Notizen in Ihrem CRM, um nach neuen Erweiterungen, Ankündigungen, neuen Angeboten oder jüngsten Aktivitäten in sozialen Medien zu suchen und so einen besseren Kontext für Ihre Diskussion zu schaffen. Zum Beispiel:

„Guten Tag Herr/Frau\_\_\_\_\_

Mein Name ist \_\_\_\_\_ von \_\_\_\_\_. Ich rufe an, um Ihnen einen kurzen Einblick zu geben, wie Sie Ihre bestehenden Investitionen in die wireless RUCKUS-Technologie optimieren können, indem Sie einen Blick auf die gesamte Netzwerkinfrastruktur werfen.“

## 2. Vermittlung von Einblicken für den Kunden

Dem Kunden Einblicke zu vermitteln, ist ein wichtiger Weg, den Status quo in Frage zu stellen und sich zu differenzieren. Zum Beispiel:

„Wir haben bemerkt, dass viele unserer Kunden mit der Modernisierung ihrer Netzwerkinfrastruktur folgende Trends aufgreifen: Sind das die Themen, die Sie im Jahr 2020 angehen wollen?“

Beispiele für Einblicke kommen von dem, was Sie bei Ihren Kunden sehen und auch von Markttrends. Hier sind einige Beispiele:

- **Cloud Computing** : Netzwerkteams beschleunigen ihre Cloud-Nutzung mit über **70 % der Unternehmen in EMEA**, die Systeme auf Cloud-gehostete Dienste (z. B. Salesforce, SAP, Skype für Unternehmen) migrieren. Es laufen mehr datenintensive geschäftskritische Anwendungen sowie mehr latenzkritische Sprach- und Videoanwendungen im Netzwerk als je zuvor, wodurch die Kapazität veralteter Netzwerke und Infrastrukturen belastet wird.
- **IoT- und Netzwerkkomplexität** : Die Art der Geräte, die zum Internet-Datenverkehr beitragen, verändert sich dramatisch, da 2-mal mehr IoT-Geräte wie RFID-Lesegeräte und Chipkarten, intelligente Zähler, Sicherheitskameras usw. eine erhöhte Nachfrage nicht nur nach Multi-Gig-Konnektivität, sondern auch nach Stromversorgung schaffen.
- **Steigerung der Produktivität**: Derzeit werden 80 % der IT-Zeit für routinemäßige Wartungsarbeiten aufgewendet, doch die IT ist nicht mehr dazu da, lediglich die Versorgung aufrechtzuerhalten. Drei Viertel der CEOs in digital ausgereiften Organisationen wollen, dass Technologie „Gewinne einfährt“. Wie investieren Unternehmen in ihre Infrastruktur, um die Produktivität zu steigern und gleichzeitig OPEX-Ausgaben zu senken?

„Diese Trends zwingen die Unternehmen, MEHR mit WENIGER zu tun. Das Netzwerk von gestern kann die Herausforderungen von morgen nicht bewältigen.“

### 3. Identifizieren einer Gelegenheit zum Wechsel

Nachdem wir dargelegt haben, warum Netzwerke sich entwickeln müssen, untersuchen wir als Nächstes, ob es eine Wechselmöglichkeit beim Kunden gibt. Das häufigste Szenario, mit dem Ihr Kunde konfrontiert ist, ist eine veraltende kabelgebundene Infrastruktur, die zu Leistungsproblemen führt.

Frage 1: Ist Ihre kabelgebundene Infrastruktur älter als 5 Jahre, und stellen Sie infolgedessen Probleme hinsichtlich der Gesamtleistung oder Stabilität des Netzwerks fest?

Frage 2: Möchten Sie Ihr Netzwerk auf Wi-Fi 6 aufrüsten und benötigen daher einen Multi-Gig-Switch, um das volle Potenzial dieser Investition in die drahtlose Kommunikation auszuschöpfen?

Frage 3: Haben Ihre IT-Teams Probleme mit der Fehlerbehebung und Konfiguration über zwei verschiedene (drahtgebundene und drahtlose) Managementsysteme hinweg, was zu langwierigen Umstellungen, Ergänzungen und Änderungen im gesamten Netzwerk führt?

Frage 4: Möchten Sie datenintensive Anwendungen und Dienste, wie z. B. Zoom, Skype für Unternehmen oder IoT-Anwendungen und -Netzwerke in Ihrem Unternehmen einführen, die ein einheitliches Richtlinienmanagement, eine überragende Leistung sowie Stromversorgung über das Ethernet erfordern?

Unsere Erfahrung zeigt, dass Sie eine Chance haben, wenn der Kunde eine dieser vier Fragen mit „Ja“ beantwortet.

### 4. Festlegung der Kriterien des Käufers und Bereitstellung des Wertversprechens on

Sobald Sie eine potenzielle Gelegenheit identifiziert haben, ermitteln Sie die dringendsten Prioritäten Ihrer Kunden in Bezug auf diese Investition, damit Sie sicher sein können, ein perfekt auf diese Kriterien abgestimmtes Wertversprechen zu liefern und der Konkurrenz zuvorzukommen. Stellen Sie den Status quo in Frage und erzielen Sie Ergebnisse und Klarheit, anstatt einfach eine Liste von Anforderungen oder Unterlagen zu erstellen.

**Management :** „Basierend auf Ihren Herausforderungen beim Management Ihres Netzwerks bietet Ihnen eine nahtlose Management-Ebene sowohl für Ihren Wechsel als auch für Ihr drahtloses Netzwerk volle Transparenz und ermöglicht Ihnen eine schnellere Konfiguration und Fehlerbehebung.“

**OPEX :** „Basierend auf den Herausforderungen, die sich aus den steigenden OPEX-Kosten und fehlenden Ressourcen ergeben, wird die Investition in ein skalierbares modulares Netzwerk Ihre Bedenken ausräumen, Ihre Einrichtung und Verwaltung vereinfachen und kostspielige Erweiterungen, die auf einem kompletten Ersatz basieren, vermeiden, sodass Ihre Investition geschützt ist.“

**Leistung :** „Basierend auf Ihren Herausforderungen bezüglich der Leistung oder Ihren Zielen, Ihr drahtloses Netzwerk aufzurüsten, wird ein Multi-Gig-Switching-Netzwerk Ihren Next-Gen-Einsatz ermöglichen, die Leistung steigern und Ihren Anforderungen an hohe Ausfallsicherheit, Energieversorgung und an das Wachstum des Datenverkehrs gerecht werden.“

Siehe Beispiele aus der Praxis für die Aufstellung von Käuferkriterien im Anhang.

#### **Unseren Wertbeitrag liefern: Geben Sie Ihren Kunden die Edge**

„Wussten Sie, dass Kunden bei der Kopplung eines RUCKUS-Switch mit einem drahtlosen RUCKUS-Netzwerk Vorteile in Bezug auf Management, Kosteneffizienz und Leistung erzielen? Im Durchschnitt ist eine RUCKUS-Lösung **20 % günstiger in der Anschaffung und 42 % günstiger im Betrieb** über 5 Jahre als die der Konkurrenz.“

- **Konvergentes Management** : Verschenden Sie weniger Zeit und sparen Sie Geld, indem Sie alle Netzwerkelemente über ein einziges Glasfaserpanel verwalten und die Bereitstellung automatisieren, um schneller einsatzbereit zu sein.
- **Bezahlen Sie so, wie Sie wachsen** : Sparen Sie CAPEX und OPEX während Sie wachsen, indem Sie bei Bedarf aufrüstbare feste Switches einsetzen und so Unterbrechungen und kostspielige, signifikant Upgrades minimieren.
- • **Leistung** : Liefern Sie die Stromversorgung und Performance, die Ihre Anwendungen benötigen bei geringeren Gesamtbetriebskosten für die Verwaltung Ihres Unternehmensnetzwerks.

## 5. Aufruf zum Handeln und nächste Schritte

Bestätigen Sie Ihr Interesse gegenüber dem Kunden und arrangieren Sie eine Folgebesprechung, um sich mit den spezifischen Anforderungen auseinanderzusetzen, wobei bei Bedarf weitere Ressourcen hinzugezogen werden können.

„Ich würde gerne ein Folgegespräch mit Ihnen und Ihrem Projektteam vereinbaren, um eine Lösung zu finden, die Ihren spezifischen Anforderungen entspricht. Wir können Referenzen von ähnlichen Kunden mit Ihnen teilen und besprechen, wie wir zusammenarbeiten können, um Ihre geschäftlichen Herausforderungen gemeinsam zu lösen.“

## ANHANG: LINKS ZU ZUSÄTZLICHEN RESSOURCEN

RUCKUS Edge -Aufzeichnung auf Abruf zur Verkaufsförderung : <https://ruckuswireless.egnyte.com/dl/CqY7Kj9mxZ>

RUCKUS Edge – PDF zur Verkaufsförderung : <https://ruckuswireless.egnyte.com/dl/q7pxaUNgDc>

RUCKUS Edge Spickzettel für den Verkauf : <https://ruckuswireless.egnyte.com/dl/Bvv79ZQvWY>

ICX-Datenblatt : <https://partners.ruckuswireless.com/system/files/hp/ruckus-icx-family-sales-guide.pdf>

Competitive Battlecard : <https://partners.ruckuswireless.com/system/files/ruckus-icx-competitive-battle-cards.pdf>

Velocity-Werbung : <https://partners.ruckuswireless.com/system/files/velocity-program-emea-reseller.pdf>

Marketingkampagne : <https://partners.RUCKUSwireless.com/last-switch-youll-ever-make>

Website : <https://www.commscope.com/product-type/enterprise-networking-carrier-wi-fi-cbrs/ethernet-switches/>

Kundenreferenz : <https://www.commscope.com/resources/case-studies/leigh-academy/>

CommScope erweitert die Grenzen der Kommunikationstechnologie mit zukunftsweisenden Ideen und bahnbrechenden Entdeckungen, die außerordentliche menschliche Leistungen hervorrufen. Wir arbeiten mit unseren Kunden und Partnern zusammen, um die fortschrittlichsten Netzwerke der Welt zu entwerfen, zu erstellen und aufzubauen. Es ist unsere Leidenschaft und unser Engagement, die nächste sich bietende Chance zu erkennen und eine bessere Zukunft zu gestalten.

**COMMScope®**

---

[www.commscope.com](http://www.commscope.com)

Besuchen Sie unsere Website oder kontaktieren Sie Ihren lokalen CommScope-Ansprechpartner für weitere Informationen.

© 2020 CommScope, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Sofern nicht anders angegeben, sind alle durch ® oder TM gekennzeichneten Marken jeweils eingetragene Marken von CommScope, Inc. Dieses Dokument dient nur zu Planungszwecken und ist nicht dazu bestimmt, Spezifikationen oder Garantien in Bezug auf CommScope-Produkte oder -Dienstleistungen zu ändern oder zu ergänzen. CommScope verpflichtet sich zu den höchsten Standards der Unternehmensintegrität und ökologischer Nachhaltigkeit. Etliche CommScope-Standorte auf der ganzen Welt sind nach internationalen Standards zertifiziert, darunter ISO 9001, TL 9000 und ISO 14001. Weitere Informationen hinsichtlich der Verpflichtung von CommScope finden Sie unter [www.commscope.com/About-Us/Corporate-Responsibility-and-Sustainability](http://www.commscope.com/About-Us/Corporate-Responsibility-and-Sustainability).

SS-114475-DE (05/20)