



Fallstudie: RR Software

Die RR Software GmbH ist Anbieter der Bildungsmanagement-Software ANTRAGO. Die digitale Lösung ist speziell für Bildungsanbieter entwickelt und unterstützt bei der Verwaltung sämtlicher Prozesse einer Bildungseinrichtung. Anbieter von Seminaren, Studiengängen und Aus- und Weiterbildungen aus Deutschland und Österreich arbeiten mit ANTRAGO.



Herausforderung

Zum Leistungsportfolio der RR Software GmbH gehört nicht nur die Bildungsmanagement-Software ANTRAGO, sondern auch die dazugehörige Wissensvermittlung zum effizienten Einsatz der Lösung gegenüber den Bildungseinrichtungen, die mit der Software arbeiten.

„Diese Wissensvermittlung erfolgte mehrheitlich in Form von Präsenzveranstaltungen wie Schulungen oder Workshops“, erklärt Ulf Melchers, stellvertretender Abteilungsleiter im Marketing & Vertrieb und fügt an: „Das hat auch gut funktioniert, war aber für alle Beteiligten mit Reisezeit und -kosten verbunden und begrenzte auch die Anzahl der Teilnehmenden.“

„Das waren die Rahmenbedingungen vor Corona“, erinnert sich der Vertriebsexperte. Doch mit Ausbruch der Pandemie war bei der RR Software GmbH klar: Die Wissensvermittlung muss gänzlich ohne Präsenzmöglichkeiten durchgeführt werden. Ein verstärkter Fokus auf Online-Formate muss stattfinden.

So suchte das Unternehmen nach einem cloudbasierten und einfach zu handhabenden Tool, das eine professionelle Wissensvermittlung gegenüber Bestandskunden ermöglichte – schnell und kostengünstig. Gleichzeitig sollte damit auch die Neukundenakquise unterstützt werden.

Die Lösung: Ein Webinar-Tool musste her! Die Wahl fiel schnell und eindeutig auf GoTo Webinar, die Event- und Online-Konferenzplattform von GoTo.



Lösung

Das war der Startschuss einer ganz neuen Schulungsform und Kundenbindung. „Bereits in der Vergangenheit haben wir GoTo Meeting von GoTo für Produktvorstellungen genutzt und hier sehr gute Erfahrungen gemacht. „Das Tool funktioniert einfach, schnell und ist zuverlässig“, betont Ulf Melchers. „So stand für uns schnell fest, auch in Sachen Webinare greifen wir auf den Software-Anbieter unseres Vertrauens zurück: GoTo.“

„Es klingt paradox: Obwohl wir unsere Kunden seltener in Präsenz sehen konnten, haben wir durch den Einsatz von GoTo Webinar unsere Kundenbindung erhöht und das Wissen über ANTRAGO viel effizienter vermittelt.“

Ulf Melchers,

stellvertretender Abteilungsleiter
Marketing & Vertrieb,
RR Software GmbH



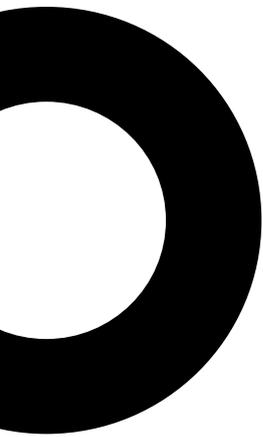
Mit dem ersten Lockdown begann RR Software damit, Webinare für Bestandskunden anzubieten. Diese Termine wurden dazu genutzt, Funktionen und Best-ofs von ANTRAGO vorzustellen. „Das Ganze wurde dann schnell zu einem Kundenschlager – wir hatten nur drei Veranstaltungen geplant, mittlerweile sind wir bei Nummer 15 angekommen – mit regelmäßig über 100 Live-Teilnehmenden“, sagt Melchers lächelnd.

Die Kunden-Webinare finden heute in regelmäßigen Abständen statt: „Mit GoTo Webinar ist es uns gelungen, unser Produkt ANTRAGO an eine Vielzahl von Anwendenden in verschiedenen Bildungseinrichtungen heranzuführen, Funktionen hervorzuheben, unter dem Schlagwort „User Experience“ die Software erlebbar zu machen und gleichzeitig Mehrwert bei unserer Kundschaft zu schaffen.“

Das kann Martin Biniack, Marketingmitarbeiter und Verantwortlicher im Bereich Kunden-Webinare, bestätigen und fügt an: „Mit unseren Webinaren haben wir nun ganz andere Möglichkeiten in der Kundenkommunikation. Unsere Inhalte und Schulungen sind dank dem digitalen Format nun wieder verwendbar. Hier unterstützt uns GoTo Webinar sehr und liefert praktischerweise eine Aufzeichnungsfunktion samt Mediathek sowie einem automatischen Mailversand an alle Teilnehmenden gleich mit. Das war ein sehr großer Zugewinn, weil wir unsere Ressourcen verstärkt in anderen Bereichen nutzen konnten.“

GoTo Webinar bietet der RR Software GmbH noch weitere hilfreiche Features: „Da wäre zum einen die Möglichkeit, direkt Umfragen zu gestalten, um im Webinar eine gewisse Aktivierung der Teilnehmenden zu bekommen. Auch das Reporting hat mir sehr gut gefallen. Das bedeutet, ich bekomme im Nachgang eine Auswertung des Kunden-Webinars, die ich mir online oder auch in einer Excel als Download ansehen kann“, lobt Melchers und sagt weiter: „Ein weiterer großer Vorzug von GoTo Webinar ist die Stabilität. Bei der Vielzahl an Kunden-Webinaren kam es noch nie zu einem Ausfall – dabei ist es egal, ob 5 oder 200 Personen daran teilnehmen.“

Ist ein Kunden-Webinar gut vorbereitet, ist alles andere ein Selbstläufer – auch dank GoTo Webinar“, bringt es Herr Biniack auf den Punkt und ergänzt: „Uns gefällt GoTo Webinar so gut, dass wir kurz nach der Einführung eine Schnittstelle zu unserer Bildungsmanagement-Software ANTRAGO geschaffen haben, um Online-Schulungen und die Teilnahmen automatisiert zwischen den Systemen übertragen zu können. Einige unserer Kunden setzen auch auf GoTo Webinar und profitierten dann ebenfalls von dem schnellen Datenaustausch zwischen beiden Lösungen. Dies ist ein absoluter Mehrwert für alle Bildungsträger, die digitale Formate anbieten.“



„Nicht nur unsere Webinare und Online-Schulungen bilden wir mit GoTo Webinar ab. Bereits nach einem halben Jahr Webinar-Erfahrung veranstalteten wir unsere jährliche Kundenkonferenz erstmals komplett im Online-Format und ausschließlich über GoTo Webinar. Mehrere Workshops, Vorträge und Schulungen über zwei komplette Tage – auch das war mit der Software von GoTo unkompliziert und einfach möglich. Dank der positiven Erfahrungen unserer Kunden mit den Webinaren waren die Teilnehmezahlen ein absoluter Erfolg. Wir hatten über 100 begeisterte Teilnehmende und einen tollen Umsatzerfolg“, erinnert sich Martin Biniack zurück.



Ergebnis

Die Einführung einer Webinar-Software von GoTo war für die RR Software GmbH ein absoluter Gewinn. „Es klingt paradox: Obwohl wir unsere Kunden seltener in Präsenz sehen konnten, haben wir durch den Einsatz von GoTo Webinar unsere Kundenbindung erhöht und das Wissen über ANTRAGO viel effizienter vermittelt“, so Ulf Melchers.

Und nicht nur das: „Mit der intelligenten Schnittstelle in ANTRAGO zu GoTo Webinar war es für unsere Kunden möglich, sich weiterhin auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren“, hebt Melchers hervor und fügt abschließend hinzu: „Was als reine Informationsveranstaltung in Form von Kunden-Webinaren begann, entwickelte sich schnell zum absoluten Kundenhighlight und Sales-Channel Nummer 1 – für Neu- und Bestandskunden.“

Nicht nur Neukunden und Umsätze, sondern auch die Zufriedenheit der Bestandskunden hat zugenommen. Mit der Integration von GoTo Webinar hat das Software-Unternehmen seine Ziele in der Digitalisierung der Wissensvermittlung erreicht – schnell, unkompliziert und erfolgreich.



„Mit GoTo Webinar ist es uns gelungen, unser Produkt ANTRAGO an eine Vielzahl von Anwendenden in verschiedenen Bildungseinrichtungen heranzuführen, Funktionen hervorzuheben, unter dem Schlagwort „User Experience“ die Software erlebbar zu machen und gleichzeitig Mehrwert bei unserer Kundschaft zu schaffen.“

Möchten Sie mehr über GoTo Webinar erfahren?

Besuchen Sie uns auf GoTo.com/webinar.

Mehr erfahren