

Falteinsetz mit Kurzanleitung

Liegt ganz oben in der Ampli-Box

Handliche Karten mit den wichtigsten Schritt-für-Schritt-Anleitungen für die Hörsysteme

Ein guter Platz für unsere Angebotskarte

Klicke die weißen Ebenen an, um mehr darüber zu erfahren.

3.03 Amplifon Verkaufserlebnis
Ausprobe und Verkauf

amplifon
Die Hörexperten

1

Herausforderung

Amplifon ist Weltmarktführer für den Verkauf von Hörsystemen. Mit steigender Lebenserwartung der Bevölkerung eröffnen sich für Amplifon hervorragende Perspektiven auf dem deutschen Markt. Gleichzeitig sind die „Best Ager“ anspruchsvolle Kunden, die einen dynamischen Lebensstil pflegen und großen Wert auf moderne Technik legen.

braucht es begeisterte Hörakustiker in den Amplifon-Shops. Digitale Trainings sollen die Akustiker von der neuen Produktlinie überzeugen.

Als Antwort auf diese Anforderungen hat Amplifon eine Eigenmarke mit außerordentlich hochwertigem Design und innovativen digitalen Funktionen entwickelt. Um die Marke erfolgreich zu vertreiben,

2

Umsetzung

Für diese Mission hat p-didakt fünf hochwertige e-Learning Module realisiert. Ein vollflächiges Screenlayout knüpft nahtlos an das Markendesign an. Basiswissen zur neuen Markenstrategie wurde konzeptionell mit attraktiven Videosequenzen aus Veranstaltungen zur Markteinführung verknüpft. Das Training bindet damit auch emotional an die Amplifon Eigenmarke.

Eigenmarke überzeugend zu vermitteln.

Die Lernprogramme werden perspektivisch als Bestandteil des Onboarding-Prozesses für alle Amplifon-Miteinander eingesetzt.

Durch ein hohes Maß an Interaktivität werden Hörakustiker in kurzer Zeit mit der Amplifon Eigenmarke vertraut und fühlen sich kompetent, im Kundengespräch die Vorteile der neuen



3

Rahmenbedingungen

Zielgruppe

ca. 1.500 Mitarbeiter
(Hörakustiker & Kundenberater in den Shops)

Produktionstool

Articulate Storyline

Lerndauer

Fünf e-Learning-Module mit einer Lernzeit von
insgesamt 80 Lernminuten

Verbreitung

SCORM Version zur Nutzung im LMS des Kunden

Sprachen

Deutsch