



Evolute

Schneider
Electric



SUCCESS STORY

Evolute & Schneider Electric

“Einfach zu bedienen, schnellstes Elektriker:innen-Feedback aller Zeiten - Evolute schafft einen echten Mehrwert für alle Produktmanager:innen”

Ein Interview mit Katharina Pergande, Data Managerin bei Schneider Electric





Success Story


Evolute & Schneider Electric

01


 **Hallo Katharina, schön, dass du dir heute die Zeit nimmst, mit uns über deine Erfahrungen mit Evolute zu sprechen.**

 Sehr gerne. Ich freue mich, hier zu sein.


 **Vor welchen Problemen standet ihr, als ihr euch an Evolute gewendet habt?**

 In unseren Entwicklungsprojekten wird häufig Kundenfeedback benötigt, um voranzukommen - dies über Vertrieb oder Kundenbesuche einzuholen, ist mühsam und kostet Zeit. Wir hatten insgesamt wenig Transparenz darüber, was Nicht-Kund:innen von uns als Hersteller und von unseren Produkten und Lösungen denken und wir wissen nicht immer, warum und in welchen Anwendungen Kund:innen unsere Produkte und Lösungen einsetzen.

 **Welches Ziel wollt ihr mit Evolute erreichen?**

 Wir wollten einfach und effizient Elektriker:innen befragen, dadurch schnellere und validere (da datenbasierte) Entscheidungen treffen und somit Produkte bzw. Lösungen basierend auf echten Kundenbedürfnissen entwickeln. Zudem unterstützt uns Evolute beim Wandel vom Waterfall hin zur agilen Entwicklung.

 **Warum habt ihr unsere Lösung anderen vorgezogen? Was hat dich zu uns geführt?**

 Einerseits hat uns die Philosophie hinter der Lösung überzeugt: Produktmanager:innen führen Umfragen inkl. Vor- und Nachbereitung zu 100% selbst durch, wodurch wir massiv an Geschwindigkeit gewinnen. Evolute unterstützt uns dabei mit Know-How im Community Management, Research Design und Panel Management. Durch den Fokus auf Industrie und Handwerk konnte Evolute uns schnell Handwerker für unsere Community rekrutieren, sodass wir die Kontakte nicht selber einladen mussten. Und das Thema Geschwindigkeit: Wie schnell wir auf unsere Fragen Rückmeldungen von echten Experten erhalten, ist unübertroffen.



Success Story

02

Evolute & Schneider Electric

Wie verlief der Prozess der Implementierung unserer Lösung in eurem Unternehmen ab?

Wir haben einen Evolute Champion im Produktmanagement Team: Diese dient als zentrale Ansprechpartnerin, koordiniert Umfragen und treibt das Thema im Team durch Tracking von KPIs und Change Management als Ganzes voran. Wir haben im Durchschnitt eine Umfrage pro Woche an unsere Community herausgegeben, in der Anfangsphase sollte jede/r Produktmanager:in das Tool mindestens einmal ausprobieren.

Zudem hat Evolute einen sehr guten Onboarding-Prozess, den wir intern mit einem kurzen 1:1 Onboarding durch den Evolute Champion für jede/n Erstuser:in flankiert haben: "Worauf muss man beim Erstellen der Umfrage achten? Wie startet und schließt man eine Umfrage? Wie bereitet man die Umfrage nach und betreut effektiv und effizient die Community?"

"Einfach zu bedienen, schnellstes Elektriker:innen Feedback aller Zeiten - Evolute schafft einen echten Mehrwert für alle Produktmanager:innen!"



Katharina Pergande
Data Managerin bei Schneider Electric

Welche konkreten Ergebnisse und Verbesserungen hast du nach der Implementierung unserer Lösung festgestellt?

Unsere Produktmanager:innen verstärken nun das Thema Kundenfokus in ihrer Arbeit. Thesen ("Produkt XY ist interessant für..." / "Elektriker:innen wenden das Produkt so an...") werden nun aktiv validiert statt basierend auf reinen Annahmen Entscheidungen zu treffen.

Stichwort "Business Impact in der Entwicklung": Wie hat sich Evolute positiv auf die Entwicklung eines oder mehrerer Produkte ausgewirkt? Ist das Produkt dadurch besser geworden oder hat es sich häufiger verkauft?

Evolute hat uns dabei geholfen, den Backlog an Funktionalitäten einer smarten Lösung zu schärfen und auch zu priorisieren. Zudem können wir zum Beispiel Trends bezüglich Farbgebung abfragen, was uns dabei hilft, sicherere, weil datenbasierte Entscheidungen in Bezug auf Sortimentserweiterungen zu treffen.




Success Story


Evolute & Schneider Electric


03


 **Stichwort "Business Impact - Go to Market": Konntet ihr durch Evolute kommerzielle Aspekte schneller oder besser bewerten?**

 Das Feedback, das wir mit Evolute einsammeln konnten, hat uns wichtige Indikatoren für die preisliche Positionierung einer Lösung gegeben. Auch hier konnten wir nun Entscheidungen auf Basis von Daten treffen, die ohne Evolute aus dem Bauch heraus gefällt worden wären.

 **Was war das Feedback von deinen Mitarbeiter:innen und/oder (internen) Kunden bezüglich unserer Lösung?**

 Evolute hat bei einer internen Umfrage bei uns einen Net Promoter Score von 40 erreicht, was sehr gut ist. Was meine Kolleg:innen immer wieder hervorheben, sind die einfache Usability sowie die schnellen und vor allem auch hochwertigen Rückmeldungen. Zudem verbessert Evolute seine Software ständig und Kundenfeedback hinsichtlich neuer Features wird schnell umgesetzt.

 **Katharina, wir danken dir ganz herzlich für das Gespräch!**

 Sehr gerne!



**We help manufacturers
hear their customers.**



Anselm Zebner
CEO Evolute CX GmbH

