2.
E-Book

baningo insights

Kunden gewinnen mit digitalen Visitenkarten

Julia Baumann | 2021

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.
Dieses Dokument unterliegt den Nutzungs- und Urheberrechten der baningo GmbH. Jegliche Art der Vervielfältigung, Weitergabe, Veränderung oder Publikation (elektronisch oder in gedruckter Form) bedarf der ausdrücklichen und schriftlichen Genehmigung der baningo GmbH.

Inhalt

04 Warum du jetzt umsteigen solltest
90% der Visitenkarten landen im Papierkübel - nur einer der Gründe warum, die Visitenkarte aus Papier als überholt gilt.

05 Was ist eine digitale Visitenkarte?
Dreh- und Angelpunkt der digitalen Visitenkarte ist ein Online Profil, das auf vielfache Weise geteilt werden kann.

06 Wie funktionieren digitale Visitenkarten?
Mittlerweile gibt es zahlreiche Anbieter von digitalen Visitenkarten. Erfahre, worauf es für Unternehmen wirklich ankommt.

07 Wie kann man digitale Visitenkarten teilen?
Link, Wallet App, NFC Karte, QR-Code, VCF File - wir bringen Klarheit in den Begriffsdschungel rund um digitale Visitenkarten.

13 Vorteile der digitalen Visitenkarte
Wir liefern dir Argumente, warum du mit deinem Unternehmen besser heute als morgen umsteigen solltest.

14 Was kann man auf der digitalen Visitenkarte darstellen?
Erfahre welche Möglichkeiten du hast, deine digitalen Visitenkarten für deine Zwecke anzupassen.

15 Fazit

16 Das baningo Team

1. Warum du jetzt umsteigen solltest

Die Art und Weise wie wir mit anderen in Beziehung treten, verändert sich rapide. Die Corona Pandemie hat dieses Phänomen beschleunigt und technologische Entwicklungen in diese Richtung vorangetrieben.

Im Jahr 2020 wurden viele von uns ins Home Office gedrängt. Virtuelle Meetings wurden zum neuen Standard in der Geschäftswelt. Damit kam auch das Bedürfnis eines virtuellen Kontaktdatenaustausch.

Selbst nach den ersten Lockerungen und erneuten persönlichen Meetings kommt einem der Kontaktaustausch mittels zwei Papierkarten antiquiert vor. Besonders wenn man weiß, dass rund 90% der Visitenkarten, nachdem man sie erhalten hat, innerhalb von einer Woche im Papierkübel landen.

Aus diesem Grund ist die digitale Visitenkarte im Vormarsch und verdrängt nach und nach die klassische Visitenkarten aus den Geldbörsen und verstaubten Winkeln in den Büroschubladen dieser Welt. Nebenbei bringt die digitale Visitenkarte zig Vorteile, die eine Karte aus Papier einfach nicht bieten kann. Doch bevor wir zu

„90% der Visitenkarten landen im Papierkübel“

den Vorteilen schwanken, möchten wir dir mit diesem E-Book einen umfassenden Überblick zum Thema geben.

2. Was ist eine digitale Visitenkarte?

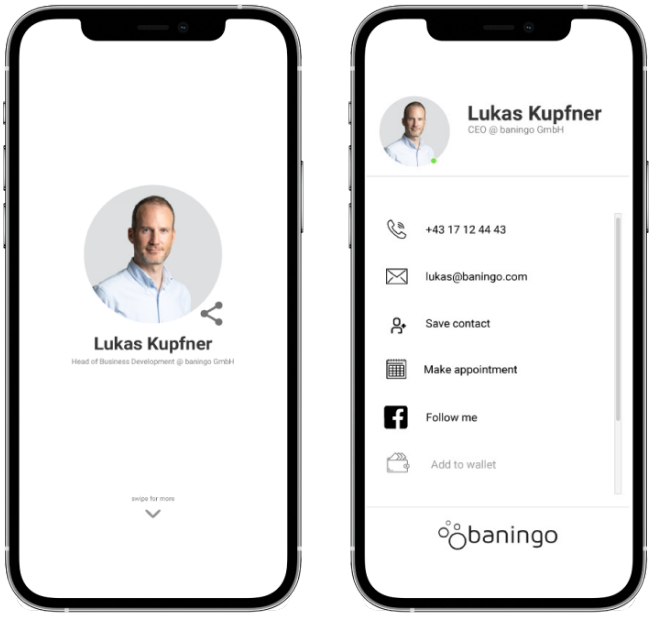
Wie auch sein Counterpart in Papierform ist eine digitale Visitenkarte oder auch virtuelle Visitenkarte ein Mittel zur Weitergabe von Kontaktinformationen. Herzstück einer digitalen Visitenkarte ist ein Online Profil, das mittels Link, QR-Code oder NFC Technologie geteilt werden kann (dazu später mehr).

„Herzstück einer digitalen Visitenkarte ist ein Online Profil“

Wie herkömmliche Visitenkarten können auch elektronische Visitenkarten angepasst, gestaltet und mit anderen geteilt werden. Bei digitalen Karten gibt es keine Platzbeschränkungen – du kannst so viele oder so wenige Informationen auf deiner Karte hinzufügen, wie du möchtest.

Zusätzlich zu den normalen Kontaktinformationen (wie Name, Unternehmen, E-Mail und Telefonnummer) kann man die Karte mit einem Foto, einem Logo, Profilen in sozialen Medien und vielem mehr ergänzen.

cards.baningo.com/lukas.kupfner



Online Profil deines baningo cards Accounts. Abrufbar über einen einzigartigen Link.

3. Wie funktionieren digitale Visitenkarten?

Mittlerweile gibt es zahlreiche Anbieter von digitalen Visitenkarten. Wie bereits erwähnt ist bei baningo cards das digitale Online Profil Dreh- und Angelpunkt der Software Lösung. Im Gegensatz zu anderen Anbietern liegt der große Vorteil darin, dass du mit jedem dein Profil teilen kannst, es auf allen Endgeräten funktioniert und weder du, noch dein Kunde eine App installieren müssen.

Rollenmanagment für die zentrale Verwaltung

Bei baningo cards erhalten Unternehmen einen Account und jeder Mitarbeiter seinen eigenen Zugang, mit dem er sein Profil verwalten kann. Im Hintergrund kannst du festlegen, welche Änderungen deine Mitarbeiter vornehmen können und welche Rechte sie haben. Natürlich gibt es auch die Möglichkeit, dass eine Person die Profile anlegt und verwaltet.

Jedes Profil kann über einen einzigartigen Link aufgerufen werden.

Zum Beispiel: **firmenname.baningo.cards.com/vorname-nachname**

„Im Hintergrund kannst du festlegen, welche Änderungen deine Mitarbeiter vornehmen können und welche Rechte sie haben."

Statistik- & Analysetool

Ein integriertes Analyse und Statistik-Tool gibt dir wertvolle Einblicke in die Verwendung der Online Profile. Du kannst zum Beispiel sehen, wie oft ein Profil aufgerufen wurde. Wenn du an die Analyse von Messebesuchen denkst, gibt dir das völlig neue Bewertungsmöglichkeiten deiner Verkaufsaktionen.

4. Wie kann man digitale Visitenkarten teilen?

Zum Teilen deines digitalen Profils stehen dir bei baningo cards verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung. Wie bereits des Öfteren erwähnt – zentrales Element bleibt immer das Online Profil.

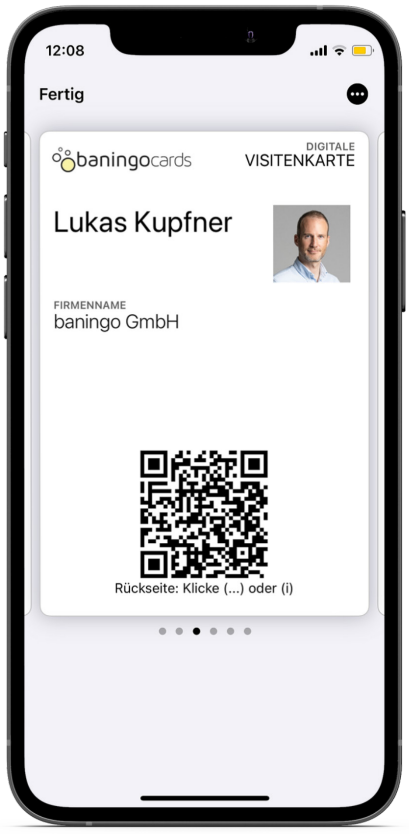
4.1. Link

Jedes Profil deiner Mitarbeiter hat eine einzigartige URL.
Wenn du aus der Ferne Kontakte knüpfen möchtest, kannst du deine digitale Visitenkarte weitergeben, indem du den Link zu deiner Karte kopierst und ihn dann in eine E-Mail, eine Textnachricht, einen Beitrag in den sozialen Medien oder ein anderes Kommunikationsmittel einfügst.

4.2. Wallet App

Darüber hinaus kannst du bei baningo cards dein digitales Profil als Wallet Pass exportieren. Dein Profil erscheint sodann als Karte in der Wallet App am Smartphone.

Man kennt die Wallet App von Flugtickets, Konzertkarten oder auch dem grünen Pass. Deine Karte in der Wallet App hat einen QR Code, scannt dein Kunde die Karte kann er mit nur einem



baningo card in der Wallet App

Klick die Karte in sein Wallet hinzufügen. Ein besonders praktisches Detail: Alle Karten die du bereits verteilt hast, werden bei Änderungen automatisch upgedatet. Außerdem hast du die Möglichkeit mit unserem Push Notifications Tool Nachrichten direkt an deine Kunden zu schicken, die deine Karte gescannt haben.

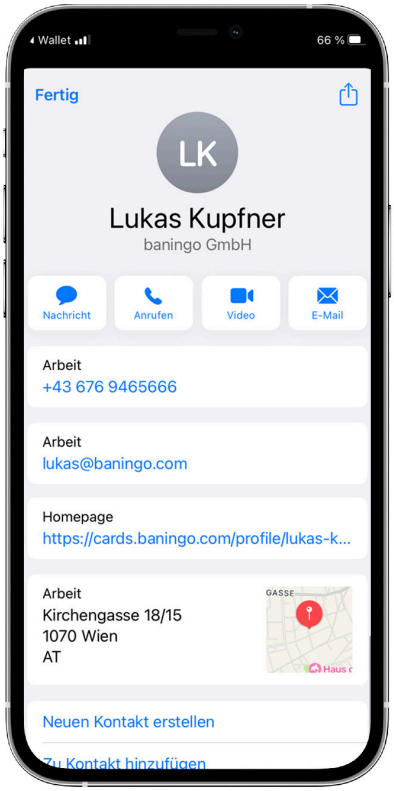
iPhones haben die Wallet App bereits automatisch am Smartphone installiert. Nutzer von Android Geräten empfehlen wir den Download der „WalletPasses | Passbook Wallet" App. Ein weiterer Vorteil: die Wallet funktioniert auch, wenn du offline bist.

4.3. QR-Code

Du kannst auch einfach einen QR Code zu deinem digitalen Profil exportieren. Diesen QR Code kannst du auf Flyer drucken, die du ins Schaufenster hängst, oder zum Beispiel auch auf deinen virtuellen Hintergrund bei Online Meetings hinzufügen. So kann jeder Teilnehmer nach dem Meeting deinen Code scannen und deine Kontaktdaten speichern.

4.4. VCF File

Eine VCF-Datei ist ein Standarddateiformat zum Speichern von Kontaktinformationen. Bei deinem digitalen Profil als auch bei deinen cards in der



Download der Kontaktdaten via VCF File direkt aufs Smartphone

Wallet App hat dein Kunde die Möglichkeit mit einem Klick deine Kontaktdaten als VCF File direkt am Telefon zu speichern.

4.5. NFC Karte

Besonders im Trend liegen NFC Karten im Kreditkartenformat als Mittel um seine Kontaktdaten zu teilen. Man kennt die NFC Technologie von zum Beispiel Schlüsselkarten im Hotel. Diese Karten sind besonders bei jenen beliebt, die noch gerne etwas physisches in der Hand haben – quasi die einzi-

ge Visitenkarte die du brauchst. Wie funktionieren diese Karten? Die NFC Technologie ist eine Technik, welche es ermöglicht, Daten im kontaktlosen Austausch zu übertragen. Die Abkürzung NFC steht hierbei für Near Field Communication, was bedeutet, dass eine solche Datenübertragung nur auf eine Entfernung von wenigen Zentimetern stattfinden kann.

Diese Karten sind besonders bei jenen beliebt, die noch gerne etwas physisches in der Hand haben – quasi die einzige Visitenkarte die du brauchst.

Kommt deine baningo card mit NFC Code mit einem Smartphone in Berührung, öffnet sich dein digitales Profil. Die NFC Karten kannst du bei baningo mit deinem Logo und dem Namen des Karteninhabers individualisieren. Sollte dein Gegenüber Probleme mit deinem NFC Code haben, drucken wir überdies den QR-Code zu deinem digitalen Profil auf der Karte.

Die Karten sind in robustem Kunststoff oder aus Bambus erhältlich.

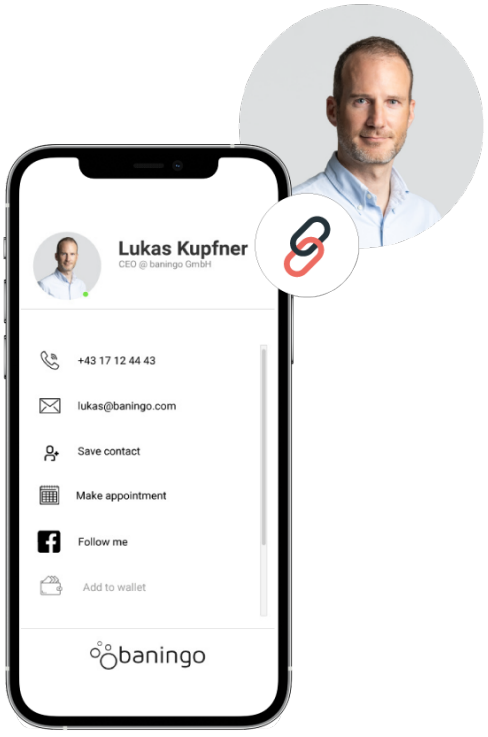
baningo card als NFC Karte – wird mit deinem Logo & dem Namen des Karteninhabers individualisiert.

5. Vorteile der digitalen Visitenkarte

Nach ausführlicher Beschreibung zur Funktion der baningo cards lässt sich schon erahnen, was für unglaubliche Potentiale und damit Vorteile in der Verwendung von digitalen Visitenkarten liegen.

5.1. Immer up-to-date

Mit der digitalen Visitenkarte sind deine Daten immer aktuell und am neuesten Stand. Ob Änderungen in kleinem Rahmen beim Namen, Titel, Position, Durchwahl – oder in größerem Rahmen wie bei Rebranding, Claim oder Website Änderungen – mit den digitalen Visitenkarten werden Nachdrucke hinfällig.



Digitale Visitenkarten, die du über die Wallet App teilst, werden ebenso automatisch aktualisiert. Das heißt, alle Kunden, die diese Karte bereits gescannt haben, haben deine Kontaktdaten immer aktuell auf ihrem Smartphone.

5.2. Teilen, was du willst

In deinem digitalen Profil kannst du alles teilen was du möchtest – ob Kontaktdaten wie Telefonnummer, E-Mail Adresse oder Firmenadresse oder deine Social Media Plattformen wie LinkedIn, Xing oder Facebook. Dein Kunde hat so immer den perfekten Überblick über all deine Kanäle.

Besonders praktisch ist die Integration von Hubspot oder Salesforce – mit nur einem Klick kannst du so die Daten deines Kunden direkt in dein CRM importieren. Oder gib deinem Kun-

den mit unserem Terminbuchungstool die Möglichkeit, sich direkt in den Kalender deiner Mitarbeiter zu buchen, dank unserer MS Office Integration ist es ein leichtes MS Teams Links zu teilen.

5.3. Kontaktdaten einfach speichern

Jeder kennt diesen kurzen unangenehmen Moment des Kontaktdatenaustausch. Mit den digitalen Visitenkarten kannst du deine Kontaktdaten in Sekundenschnelle teilen – mit NFC Karten, Link oder QR Code. Überdies kann dein Kunde mit einem Klick deine Kontaktdaten als VCF File auf seinem Handy speichern. Damit sparst du deinem Kunden das mühsame Abtippen der Daten von der Karte, wo sich im schlimmsten Fall auch noch Tippfehler einschleichen könnten.

5.4. Immer dabei

Dein Telefon hast du immer dabei.
Die Visitenkarte in Papierform wird oft vergessen. Jeder kennt die Last Minute Bestellungen von Visitenkarten des Sales Teams kurz vorm Messebesuch oder noch blöder, wenn man sie direkt auf der Messe vergessen, verloren oder verlegt hat. Was tun? Die digitale Visitenkarte schafft Abhilfe.
Man kann sie nicht vergessen und du beeindruckst dein Gegenüber mit einer modernen Art des Kontaktdatenaustausch.

Die digitale Visitenkarte ist auch praktisch bei neuen Mitarbeitern – so haben sie gleich vom ersten Tag die Möglichkeit, Kontaktdaten auszutauschen. Geht man während der Probezeit doch getrennte Wege, entstehen keine großen Kosten.
Oder für Unternehmen deren Mitarbeiter oft auf Montage bei Kunden sind, ist es ebenfalls eine angenehme Art und Weise Kontaktdaten auszutauschen. Nur zu oft landen abgegriffene Visitenkarten beim Kunden oder es wird gleich ganz vergessen, Kontaktdaten auszutauschen.

5.5. Mach aus Kontakten Leads

Mit einer Visitenkarte aus Papier kannst du deine Kontaktdaten nur austauschen. Mit einer digitalen Visi-

tenkarte gibst du deinem Kunden die Möglichkeit, sofort zu konvertieren. Die Möglichkeiten, wie der Kunde sich mit dir verbindet, sind hierbei vielfältig. Er kann sich deine Kontaktdaten als VCF File sofort direkt am Smartphone speichern. Bindest du etwas CRM Systeme wie Hubspot oder Salesforce an, kann dein Kunde augenblicklich seine Kontaktdaten bei dir lassen und du kannst ihn fortan kontaktieren.

Oder biete ihm die Möglichkeit an, direkt in den Kalender deiner Mitarbeiter Termine zu buchen. Mittels unseres Termintools ist das kein Problem mehr.

5.6. Kosten sparen

Neben den Druckkosten sind es es vor allem die Prozesskosten, die bei der Produktion von klassischen Visitenkarten ins Gewicht fallen. Von der Aufgabe der Bestellung an das Office Management bis zur fertigen Visitenkarte am Schreibtisch dauert es meist. Freigabeprozesse müssen eingehalten werden, verfügt das Unternehmen über kein Web-to-Print System müssen auch noch Mindestbestellmengen abgewartet werden – nur eine Sorte Visitenkarte zu drucken ist meist teurer. Zudem ist es häufig umständlich Express-Bestellungen abzuwickeln – sie kosten sowohl beim Versand als auch beim Druck mehr.
Bestellungen für den gleichen Tag sind oft unmöglich und genau dieser Fall tritt erfahrungsgemäß häufig ein. Ein Mitarbeiter hat vergessen, rechzeitig Bedarf zu melden und die Koffer sind schon für den Messe- oder Kundenbesuch gepackt usw.

5.7. Umwelt schonen

Last but not least einer der wichtigsten Vorteile und Gründe. Wie bereits zu Beginn erwähnt, landen 90% der Visitenkarten innerhalb einer Woche im Papierkübel. Jeder zweite industriell gefällte Baum wird zu Papier verarbeitet. Diese Zahl lässt sich mithilfe digitaler Visitenkarten stark reduzieren – unser Beitrag zur Nachhaltigkeit.

6. Was kann man auf der digitalen Visitenkarte darstellen?

Du kannst die Visitenkarten für dein Unternehmen genau so gestalten, wie du möchtest.

6.1. Foto

Dein Foto ist natürlich ein wichtiges Asset deiner digitalen Visitenkarten. Es hilft deinen Kunden, dich mit deinem Namen zu verbinden. Falls du jedoch kein Foto hochladen möchtest, kannst du auch auf einen Avatar als Platzhalter zurückgreifen. Das kann auch bei neuen Mitarbeitern praktisch sein, falls es noch keine professionellen Firmenfotos geben sollte.

6.2. Logo

Lade einfach dein Logo hoch und im Handumdrehen erscheint es auf allen Profilen deiner Mitarbeiter.

6.3. Kontaktinfos

Selbstverständlich kannst du all deine Kontaktinformationen wie Telefon,

E-mail, Website, Standort teilen.

6.4. Social Media

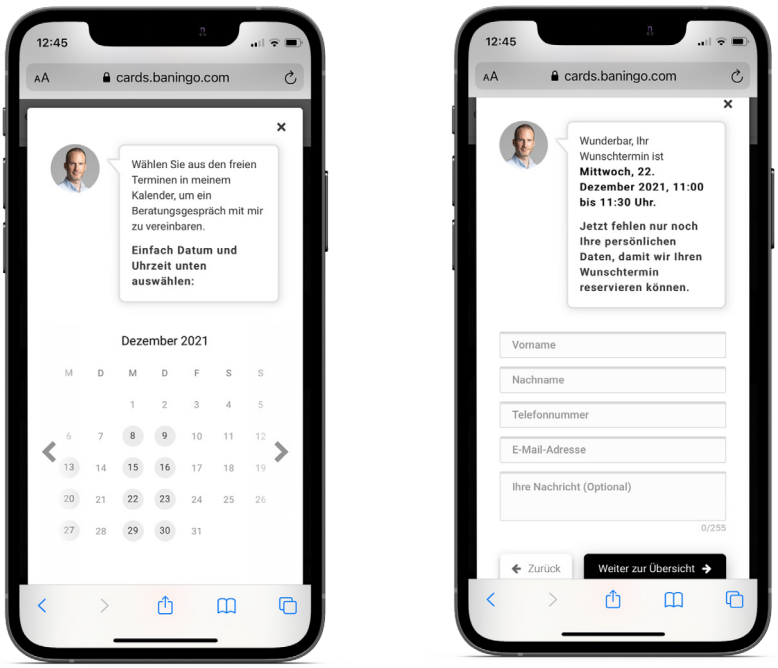
Teile auch all deine Social Media Profile mit deinen Kunden wie LinkedIn, Xing, Facebook und Instagram. So ist es ein Leichtes für deine Kunden, sich auch auf den sozialen Netzwerken dieser Welt mit dir zu verbinden.

6.5. Hubspot & Salesforce

Besonders praktisch ist bestimmt auch die Anbindung zu CRM Systemen wie Hubspot oder Salesforce. Mit nur einem Klick kann dein Kunde seine Daten direkt in deine CRM Tools spielen und so bist du mit deinem Kunden perfekt verbunden.

6.6. Terminbuchung

Für Nutzer der baningo cards Enterprise Lösung gibt es zusätzlich die Möglichkeit, das Terminbuchungstool zu nützen. Dank MS-Office Integration kannst du MS Teams Links teilen und so können deine Kunden direkt im Kalender deiner Mitarbeiter Termine buchen. Für viele Branchen ist das ein besonders attraktives Feature. Folgetermine bei jeglichem Dienstleistungsunternehmen wie Handwerkern, im Reisebüro oder im Bereich Beauty sind so im Handumdrehen gebucht. Die Kapazitäten kannst du im Hintergrund bequem steuern. Das bedeutet, du kannst festlegen, welche Zeitfenster deine Kunden bei deinen Mitarbeitern buchen können.



Terminbuchungstool von baningo. Dank MS-Office Integration Kunden direkt im Kalender buchen lassen.

7. Fazit

Überzeugt? Die Features einer digitalen Visitenkarte stellen die traditionelle Visitenkarte in den Schatten. Beschäftigt man sich länger mit dem Thema, eröffnen sich ungeahnte Möglichkeiten sich nicht nur besser und einfacher zu vernetzen, sondern auch seine Kunden direkt konvertieren zu lassen. Nebenbei sparst du Prozess- und Druckkosten und schonst auch noch die Umwelt.

Mach dir doch einfach selbst ein Bild und erhalte einen **kostenlosen Test-Account** für dein Unternehmen mit unseren baningo cards.

Unser Sales Team berät dich gerne um die beste Lösung für dich und dein Unternehmen zu finden.

Lukas Kupfner
Head of Business Development
lukas@baningo.com
+43 676 9465 666
Kirchengasse 18/15, 1070 Wien
Österreich

Maximilian Nedjelik
Co-Founder & Geschäftsführer
max@baningo.com
+43 676 5231212
Kirchengasse 18/15, 1070 Wien
Österreich

8. Über baningo

baningo entwickelt Software Lösungen, wie die baningo connect Plattform oder baningo cards digitale Visitenkarten, die täglich von tausenden Usern genützt werden.

Wir helfen damit Banken, Versicherungen und Unternehmen anderer Branchen ihre Kundenbeziehungen zu digitalisieren.

Unser Ansatz und unsere Produkte haben das Mindset vieler traditioneller Unternehmen geändert – darauf sind wir stolz. Wir sind Experte, wenn es darum geht analoge Kundenbeziehungen auf ein neues digitales Niveau zu heben.

Seit der Gründung 2015 zählen renommierte Firmen in der gesamten DACH-Region zu unseren Kunden - wie die Hamburger Sparkasse, die größte deutsche Regionalbank oder die renommierte Schweizer AEK-Bank 1826.

Let’s reconnect.