



Touch-Apps im Industrievertrieb

CHECKLISTE

In 5 Schritten vom CAD-Modell zum Vertriebsbooster

1. Technik-Check: Die Datenbasis prüfen

Experten-Tipp: Sie müssen keine perfekten Daten liefern. Wir bereiten die Geometrie für das Rendering auf.

- ☐ Konstruktionsdaten zum Produkt liegen vor (bspw.: STEP-, IGES-, SolidWorks-Format)
- ☐ Alle für die Optik relevanten Außenkomponenten sind in der CAD-Datei enthalten

2. Sicherheits-Check: Produktschutz sicherstellen

Experten-Tipp: Klären Sie bereits vor der Bereitstellung der Konstruktionsdaten Ihres Produkts, ob der Visualisierungspartner die inneren Strukturen benötigt oder diese entfernen kann. So schützen Sie beispielhaft bereits Datenlecks. Fragen Sie ebenso nach dem Umgang bzw. Speicherdauer der Daten.

- ☐ Sensible Daten aus dem Modell entfernt (entfernen lassen)
- ☐ Informationen zum Datenschutz und Speicherdauer eingeholt
- ☐ Optional: NDA (Geheimhaltungsvereinbarung) mit dem Visualisierungspartner unterzeichnet

3. Strategie-Check: Einsatzszenarien definieren

Experten-Tipp: Planen Sie direkt für die spätere Mehrfachverwertung: Ein ordentlich aufbereitetes Modell als digitaler Zwilling spart bis zu 40% der Folgekosten.

- ☐ Einsatzorte und -medien festgelegt (bspw. Website, Print-Katalog, Social Media, Messe-Screen).

4. Marketing-Check:

- ☐ Festgelegt, welche technischen Alleinstellungsmerkmale (USP) hervorgehoben werden
- ☐ Festgelegt, ob das Produkt in einer neutralen Studio-Umgebung oder in einer (virtuellen) realen Industrieumgebung stehen soll

5. Vertrieb-Check:

- ☐ Mit Visualisierungspartner Prozess abgestimmt: Wie wird aus dem Bild eine Anfrage? (Einbindung von Hotspots, Explosionsdarstellungen oder interaktiven Funktionen).
- ☐ Nach Fertigstellung: Gehen Sie mit Ihren Renderings aktiv auf Interessenten in Ihrem CRM zu.

Fragen zu Ihrem individuellen Anwendungsfall? Einfach unsere [kostenlose Beratung](#) nutzen.