



Im Fokus Mobile Vertriebsunterstützung



Ihr Ansprechpartner:

Martin Ehret,
ajco solutions GmbH

Mobil: +49 151 52412509
Martin.Ehret@ajco.de

**Mobile Vertriebsunterstützung
auf dem iPad:**



Unser Software Partner:

Vertriebsunterstützung für mobilen Vertrieb und Außendienst

Einleitung

Die Zukunft für Unternehmen mit Außendienst oder mobilem Vertrieb liegt in einer modernen und einfach zu bedienenden mobilen Vertriebsunterstützung. Denn Mitarbeiter brauchen die relevanten Informationen über ihre Kunden nicht zuhause im Büro – sondern beim Kunden am Point of Sales. Und dort – oder direkt im Anschluss – werden Gesprächsergebnisse auch immer öfter erfasst und zentrale Prozesse zur Nachbereitung von Terminen durch Außen- oder Innendienst angestoßen.

ajco setzt mobile Lösungen zur Vertriebsunterstützung mit der Lösung CRM.pad der update software AG um. Basierend auf dem CRM-System update.CRM erhält der Außendienst auf seinem iPad nicht nur eine „elektronische Kundenakte“, sondern kann viele Funktionen nutzen, um seine Tagesabläufe – aber auch die Zusammenarbeit mit Kollegen und Innendienst – effizienter zu gestalten.

Vorteile der mobilen Lösung für den Nutzer

Speziell für das iPad designed und entwickelt, nutzt die native iPad-App die Vorzüge der benutzerfreundlichen, intuitiven Bedienung des iPads und bietet dabei dem Außendienst eine einfache Vertriebsunterstützung für seine Aufgaben und Tätigkeiten:

- Ortsunabhängiger Zugriff auf aktuelle Daten (on- und offline)
- Übersicht zur effizienten Tages- und Besuchsplanung
- Produktive Nutzung von Warte- und Reisezeiten
- GPS-Unterstützung und Maps-Integration
- Höchster Bedienkomfort durch intuitive, kontextbezogene Navigation
- Intelligente Filter- und Suchfunktionen
- Flexible und umfangreiche Anpassung von Masken
- Schnellerfassung von Aufträgen
- Integrierter Dokumenten-Viewer (pdf, ppt, xls, doc, Bilder, Videos, etc.)
- Grafische Darstellung eines Beziehungsnetzwerkes
- Dokumentation inklusive elektronischer Unterschrift
- Übersichtlicher Kalender in Tages-, Wochen- und Monatsansicht

Die Anwendung CRM.pad wurde 2013 mit den international renommierten Red Dot Design Award ausgezeichnet.

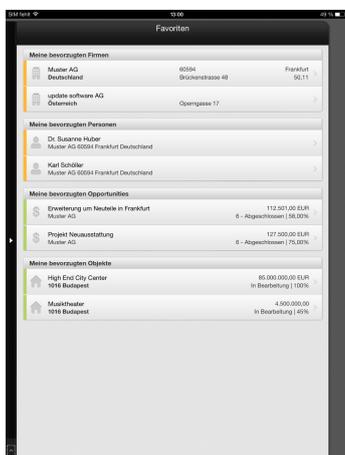
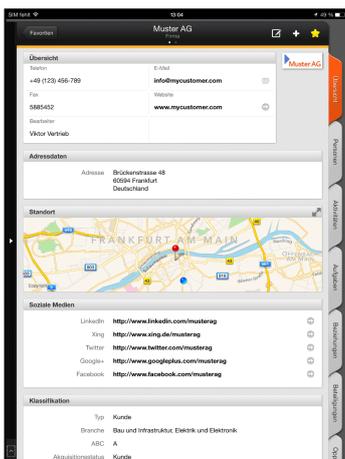
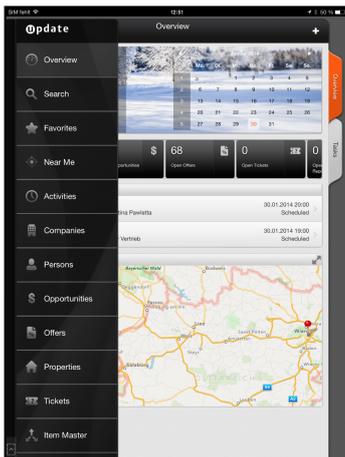
Vorteile für die Vertriebssteuerung

In vielen Fällen fließen Informationen vom Außendienst nur mit Zeitverzögerung und unstrukturiert – zum Beispiel auf Basis papierhafter Besuchsberichte – in das Unternehmen zurück. Durch die systematische Arbeit des Außendienstes mit dem CRM.pad werden Daten und Informationen strukturiert erfasst, können ausgewertet und vertriebliche Initiativen gesteuert und controlled werden. Alle Informationen liegen dabei in Echtzeit vor.

Weiterhin können Prozesse standardisiert und teilweise automatisiert werden, so dass Abläufe – zum Beispiel zwischen Innendienst und Außendienst – schneller und effizienter abgewickelt werden können. Auch Ihr Kunde profitiert davon, denn Reaktionszeiten werden merklich reduziert.

Mobile Vertriebsunterstützung: Datenzugriff auch von unterwegs

update



Übersichtliche Dashboards

- Außendienstler verschaffen sich schnell einen Überblick und planen ihren Tag.
- Sie haben sofort Zugriff auf alle wichtigen und relevanten Daten ihrer Kunden.
- Die Übersicht über Besuchstermine, Aufgaben und Standorte ermöglicht eine systematische Herangehensweise an die täglichen Abläufe im Außendienst.

Mühevolle Besuchsvorbereitung

- Auf kurzfristige Terminänderungen kann sofort reagiert und die Routenplanung überarbeitet werden.
- Außendienstler haben standortunabhängig Zugriff auf Kundenstammdaten und Kundenhistorie.
- Die Zielanzeige und Routenplanung wird durch GPS-Unterstützung und Google Maps Integration unterstützt.

Erfolgreiche Kundenbesuche

- Außendienstler können sich und ihr Unternehmen optimal präsentieren.
- Alle notwendigen Daten stehen zur Verfügung und können vor Ort überprüft und aktualisiert werden.
- Ein Zugriff auf hinterlegte Dokumente ist vor Ort möglich.

Zeitsparende Besuchsdokumentation

- Aufträge und Dokumentation können sofort vor Ort oder direkt im Anschluss erstellt werden. Eine Unterschrift des Kunden kann durch die integrierte Unterschriftenfunktion eingeholt werden.
- Besuchsergebnisse werden online festgehalten, daraus resultierende Aufgaben – zum Beispiel für den Innendienst – werden sofort elektronisch und in strukturierter Form übermittelt.
- Folgetermine werden elektronisch festgehalten und mit dem Kalender synchronisiert.

Technische Informationen

- Datenzugriff in Echtzeit via UMTS, GPS, EDGE, HSDPA oder WLAN
- Apple iOS
- Felder, Listen, Masken sind anpassbar
- Secure Socket Layer (SSL) und sichere Authentifizierung am Client
- Offlinefähigkeit

Unsere Vorgehensweise

In Workshops mit Vertriebsleitung, Außendienst und gegebenenfalls Innendienst erarbeiten wir die passende Lösung für eine mobile Vertriebsunterstützung für Ihr Unternehmen.

ajco

Beratung von ajco heißt, Kollegen ins Haus zu holen. Wir sind Experten, die aus der Praxis kommen. Unsere Mitarbeiter haben viele Jahre in verantwortungsvollen Positionen in Konzernen gearbeitet oder in herausfordernden Kundenprojekten Erfahrung gesammelt. So verstehen wir nicht nur etwas von Software, sondern – viel wichtiger – auch von den Bedürfnissen und Prozessen in den unterschiedlichsten Unternehmensbereichen.

Seit 2004 konzipieren wir für unsere Kunden Systeme und setzen diese basierend auf Standardsoftware um, unterstützen in der Einführung sowie in Betrieb und Wartung. Wir beraten dabei sowohl aus fachlicher als auch aus technischer Perspektive.

Mehr zu ajco finden Sie auf unserer Website unter www.ajco.de.