

In 8 Schritten zum mobilen Vertriebserfolg

Schritt 6

Vertriebskosten senken

Codigträ Empowering people and organisations



Die Kosten im Blick

Um zusätzliche Potenziale im Markt zu erschließen ohne die Kosten in die Höhe zu treiben, müssen administrative, nicht wertschöpfende Aufgaben gezielt und mit Augenmaß rationalisiert werden.



*Das schafft mir als
Außendienstmitarbeiterin
Freiraum für wichtigere
Aufgaben!*

Wo sollten Unternehmen also ansetzen, um ihre Prozesse im Vertrieb teilweise oder komplett zu automatisieren?



Mithilfe der traditionellen IT-Systeme wie ERP und CRM werden Abläufe natürlich bereits effizienter gestaltet.

Doch kann man beobachten, dass ihr Potenzial zur Prozessoptimierung immer häufiger ausgeschöpft ist.

Die Lösung: Mobile Apps



Mobile Apps für Tablet und Smartphone können Abläufe da vereinfachen oder auch komplett automatisieren, wo herkömmliche IT-Systeme nicht greifen, weil sie für diese Prozesse zu starr, umständlich oder schlicht nicht mobil genug sind.

So reduziert mobile Technologie die Kosten:

Vorbereitung von Vertriebssterminen

Mithilfe einer mobilen App lässt sich die Vorbereitung von Kundenterminen in wenigen Minuten von unterwegs aus erledigen: Die Vertriebs-App liefert alle Daten aufs Tablet – zum Beispiel Ansprechpartner, letzte Bestellungen, laufende Reklamationen, offene Rechnungen und Protokolle vom letzten Besuch. Das spart Arbeitszeit, indem das manuelle Zusammentragen von Informationen und Zusammenschreiben von Notizen komplett entfallen



Durchführung von Kundengesprächen

Auch hier profitiert der Außendienst von einer angebundenen App, indem alle Daten direkt zur Verfügung stehen. Mitarbeiter müssen nicht länger Fragen des Kunden aufnehmen und nachträglich mit dem Innendienst abklären. Dadurch, dass sie alle Antworten sofort App-gestützt liefern können, sparen sie viel Zeit in der Abstimmung zwischen Außendienst, Innendienst und Kunde.



Nachbereitung von Vertriebssterminen

Wenn man Gesprächsnotizen und Besuchsberichte, wie im vorherigen Schritt ausführlich erläutert, in einer App erfasst, ist ein Besuchsprotokoll in wenigen Minuten erstellt und im System hinterlegt.



Administrative Innendienst-Aufgaben

Auch für den Vertriebsinnendienst birgt die Vertriebs-App Einsparpotenzial: Wenn der Außendienst Fragen, wie etwa zur Auftragserfassung, Warenverfügbarkeit oder zum Liefertermin, direkt beim Kunden beantworten und Aufträge selbst per App im System erfassen kann, reduziert das den Dokumentations- und Rechercheaufwand für das Back-Office



Datenqualität in den Systemen

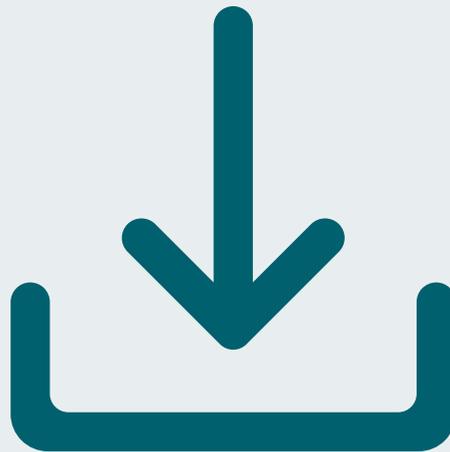
Die mobile Datenerfassung in der App macht es überflüssig, Daten manuell von A nach B zu übertragen, und reduziert so auch Fehlerquellen. Damit entfällt die Fehlersuche und -korrektur im System, und es wird wertvolle Arbeitszeit von Innen- und Außendienst für wertschöpfende Aufgaben freigesetzt.



Sie möchten mehr über die Vorteile mobiler Apps im Vertrieb erfahren?

Laden Sie das kostenfreie ePaper der Codigtra auf

www.codigta.com/downloads



Unser ePaper bietet Ihnen einen detaillierten Überblick zur mobilen Revolution im Vertrieb und erläutert schlüssig und übersichtlich die einzelnen Schritte zu mehr Erfolg für Ihr Unternehmen.

Lernen Sie uns kennen:

www.codigtra.com

Codigtra Empowering people
and organisations

