

In 8 Schritten zum mobilen Vertriebserfolg

# Schritt 7

## Vertriebsarbeiter motivieren

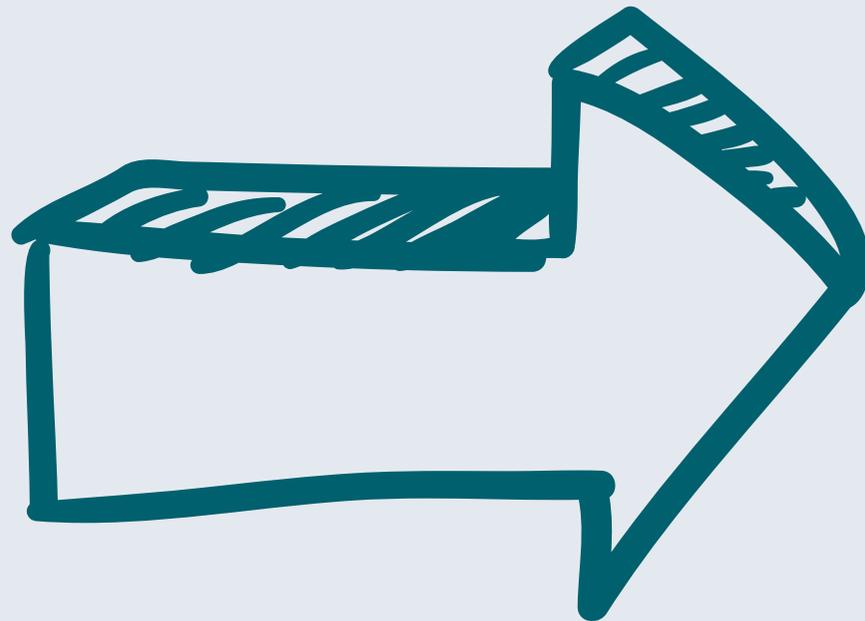
**Codigträ** Empowering people and organisations



**Wie überall gibt es auch im Vertrieb das Potenzial, die Mitarbeitenden im Außendienst zu motivieren, indem als langweilig und lästig empfundene Aufgaben automatisiert werden.**

Natürlich gilt es hier erstmal herauszufinden, was als störend und unangenehm empfunden wird.

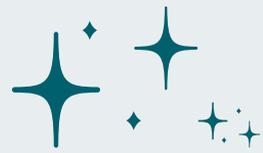
In der Regel sind das diese Punkte:



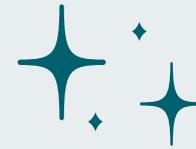
# Was Vertriebsmitarbeiter\*innen im Außendienst demotiviert:



**Den eigentlich haben unsere  
Vertriebsmitarbeiter\*innen doch diese  
Hauptaufgabe:**



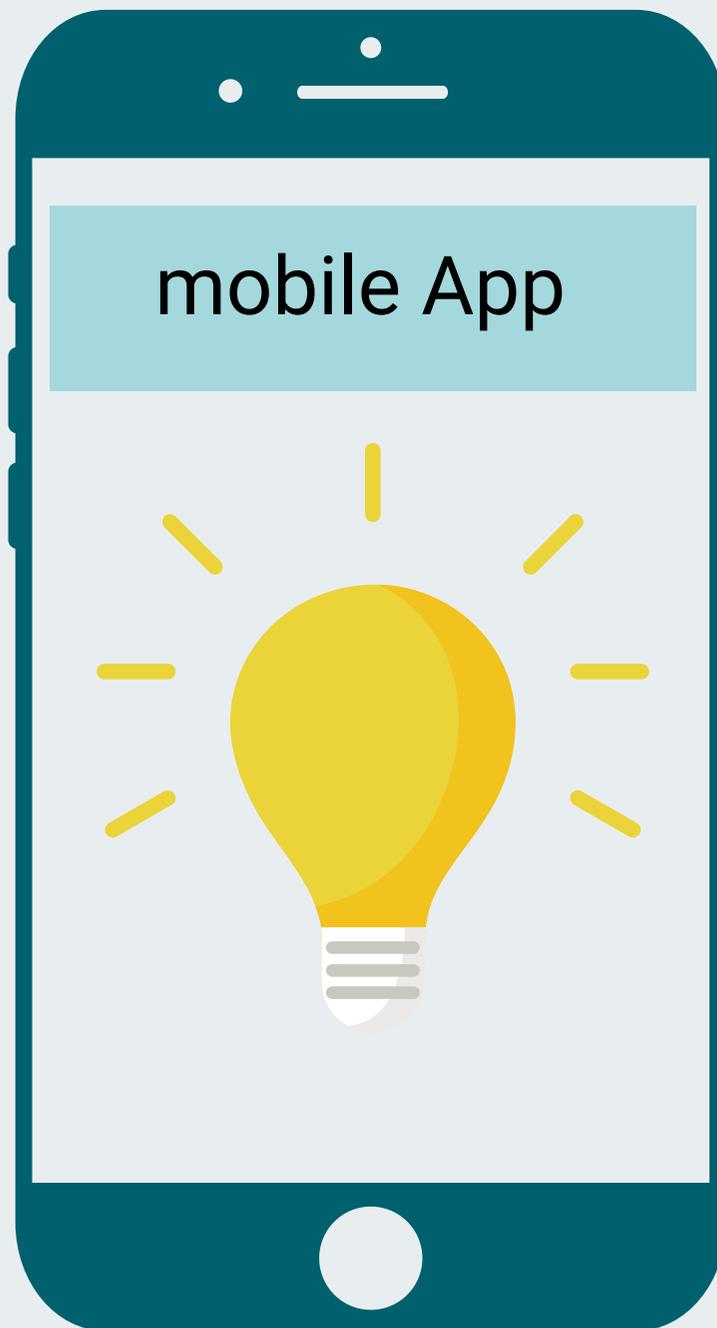
**Zeit mit den Kund\*innen zu  
verbringen und Umsatz zu  
generieren!**



**Wie also können Mitarbeitende im Vertriebs-  
Außendienst entlastet werden, um sich auf das  
Wesentliche zu konzentrieren?**



**Gut umgesetzte mobile Betriebs-Apps können die ungeliebten Aufgaben übernehmen!**



**Diese verschaffen den Mitarbeiter\*innen im Außendienst nicht nur einen Motivations Schub...**



100  
Jetzt läuft's richtig rund!



**... sondern macht auch tatsächlich Spaß!**

Denn anders als häufig umständliche, langsame, schwierig zu bedienende ERP- und teils auch CRM-Systeme ist eine App auf dem Mobilgerät intuitiver, schneller und ohne Schulung zu bedienen.



## Wie geht denn das?

Im Gegensatz zu den traditionellen IT-Systemen – bilden Apps so genannte „Mikroprozesse“ ab.

Das heißt sie unterstützen die einzelnen Abläufe im Vertriebsprozess genau so, wie der Benutzer sie benötigt.



**Einzelnen Abläufe im Vertriebsprozess werden genau so unterstützt, wie der Benutzer sie benötigt.**

Das heißt auch, dass sie genau die Informationen liefern, die im aktuellen Anwendungsfall relevant sind.

So müssen Mitarbeiter\*innen nicht erst durch ein ERP-System navigieren oder gar beim IT-Support anrufen, um bestimmte Daten oder Auswertungen zu erhalten, sondern haben diese jederzeit zur Hand



**Mobile Apps können so für den Vertrieb ein sehr bedeutsamer Motivationsaspekt sein!**

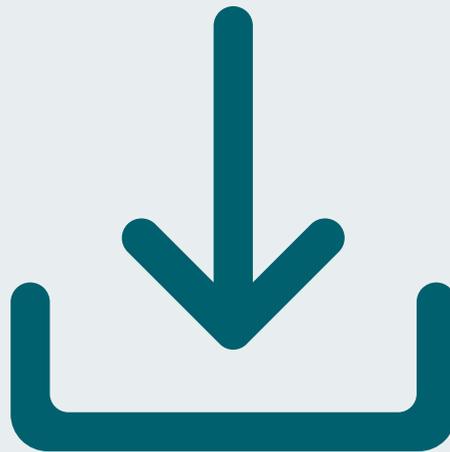
Und das schlägt sich letztlich wiederum in der Produktivität aller Mitarbeiter\*innen und damit auch im Vertriebserfolg nieder



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

Laden Sie das kostenfreie ePaper der Codigtra auf

[www.codigta.com/downloads](http://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](http://www.codigtra.com)

**Codigtra** Empowering people  
and organisations

