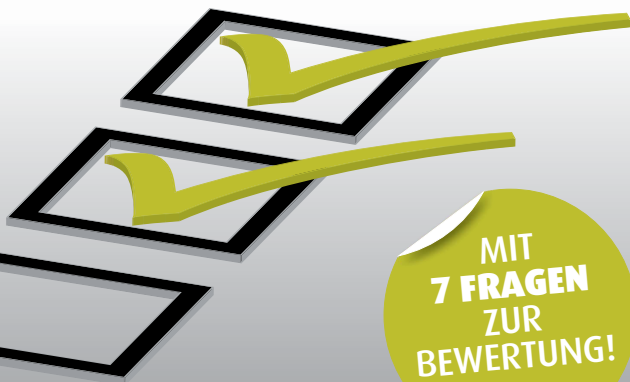


EFFIZIENZ IM VERTRIEB.

Check Liste

Wie gut ist Ihre Vertriebssoftware?



**MIT
7 FRAGEN
ZUR
BEWERTUNG!**

A man in a white shirt is looking at a laptop keyboard. A yellow level is placed on top of the laptop. The background is a blurred office setting.

WIE GUT IST IHRE VERTRIEBSSOFTWARE?

Kosten sparen im Vertrieb geht über eine sachgerechte, optimierte Organisation.

Das effizienteste Werkzeug für eine gut funktionierende Organisation ist eine leistungsfähige und flexible Vertriebssoftware.

Höchste Zeit also, Ihre mal einem kleinen Test zu unterziehen.

7 mal ankreuzen, Bewertungspunkte addieren und Sie wissen mehr.

„IT muss nicht Teil der Krise sein, sondern sie sollte als Teil der Lösung genutzt werden.“

Alexander Neff

MIT 7 FRAGEN ZUR BEWERTUNG!

AUFTRAGS ERFASSUNG

by MobiMedia 

FUNKTION

Frage

Wir integrieren einen informativen Produktkatalog mit Bildern und übersichtlichen Detailinformationen.

Über flexible Produktgruppen gestalten Sie eine Slideshow für die unterschiedlichen Kundengruppen. Aktuelle Rankings führen zu höheren Produktionsauflagen.

Systemaufträge des Warenmanagements und permanente Orderprüfungen an Planstrukturen schaffen die Möglichkeit, das gewünschte Kollektionsbild bis zum POS zu transportieren – alles natürlich bedienerfreundlich, ohne Wartung und Verwaltungsaufwand.

Der Dialog zwischen POS und Hersteller funktioniert reibungslos und ohne Medienbrüche – und die Anwender haben ein schnelles, leicht bedienbares und sicheres Tool.

Nur so erreichen Sie kleinere Kollektionen bei höherem Umsatz und höheren Auflagen. Und zufriedene und motivierte Mitarbeiter.

Wenn das keine Kosten spart?

Haben Sie eine funktionelle Auftragserfassung?

Mit

- integrierten Systemaufträgen?
- bebilderten Produktkatalogen?
- Filialordermanagement?
- Scorecards und Check-It-Funktionen?
- Off-|Online-Fähigkeit?
- Wartungsfreiheit?



ja
2 Punkte

teilweise
1 Punkt

nein
0 Punkte

Wir integrieren ein OLAP-System mit Top-Down- und Button-Up-Planung, weil wir an den klassischen Systemen die Integration in den Anwendungen und den durchgängigen Workflow vermissen. Das muss funktionieren wie ein vernetztes Excel.

Wir brauchen schnellste Performance und natürliche Durchplanbarkeit bis zur Farbe und Größe. Kleine Benutzerdatenwürfel vor Ort sorgen für die notwendige Performance. Auswertung und Planung per One-Click.

Nur so funktioniert Controlling: wenn alle Daten lückenlos, ohne Zeitverzug abrufbar sind,

OLAP

by MobiMedia 

über alle User und alle Abteilungen. Dann integrieren wir das Wissen vom Retail mit dem Wissen im Wholesale, Marketing mit Vertrieb, Design mit der Nachfrage.

Dann spart das unnötige Arbeit beim Erfassen und führt zu fundierten Entscheidungen.

Wir erledigen Wichtiges, bevor wir uns um Eiliges kümmern.

PLANUNG

Frage 2

Haben Sie ein integriertes Planungssystem und flexible Auswertungen?

Das

- online und offline funktioniert?
- auch Ihren Händlern zur Verfügung steht?
- Top-Down- und Button-Up-Planung versteht?
- ohne Medienbrüche und time lag arbeitet?
- bis auf die letzte Dimension bei hoher Performance arbeitet?
- in die tägliche Anwendung direkt integriert ist?
- Ihre Anwender lieben?

 ja
2 Punkte

 teilweise
1 Punkt

 nein
0 Punkte

WEBSHOP

by MobiMedia 

KOMMUNIKATION

Frage

Wir haben einen eigenen Webshop und ein Wiki-Media-Händlerportal integriert, weil getrennte Systeme einfach nur Ärger und doppelte Arbeit bedeuten.

Nun kann auch der Händler parallel zur Außendienstarbeit funktionsidentisch bei Flash, Nachorder und allgemeinen Nachfragen reagieren.

Das spart Telefondienste, verkürzt die Infowege und bringt Ihre Kollektions- und Verkaufshilfen direkt zu den Verkäuferinnen.

Sie sparen doppelte Projektführung, Server, Schnittstellen, Medienbrüche.

Sie sind für Ihre Kunden immer erreichbar.



Haben Sie einen mit allen Businessregeln integrierten Webshop B2B, ein kommunikatives Händlerportal?

Das

- Ihr Vertrieb einfach steuern kann?
- alle individuellen Regeln versteht, ohne große Workshops und Projektarbeit?
- auch Reklamationen annimmt und sofort in neuen Umsatz führt?
- schnelle Ware dreht?
- Angebote auch individuell für einzelne Kunden steuert?

 ja
2 Punkte

 teilweise
1 Punkt

 nein
0 Punkte

CRM

by MobiMedia 

TEAMWORK

Frage

4

Wir bieten Ihnen ein komplettes CRM, weil wir alle Kundendienst-Funktionen in eine Anwendung integrieren.

Mails, Dokumente, Tickets, Workflow, Projekte, Chats, CTI (Telefonintegration), Aufträge, Kontakte, Termine sind für alle Beteiligten immer aufrufbar und aktuell.

Nur so ergibt sich eine clevere Teamarbeit – ohne Zeit- und Raumgrenzen.

Telefondienst und Außendienst, Produktmanager (Warenmanagement) und Areamanager (Gebietsmanagement) arbeiten lückenlos miteinander.

Auch die Kunden sind über unser Webportal einbezogen.

Alle sind wieder erreichbar. Egal wann und wo sie heute arbeiten.

Haben Sie eine moderne Unterstützung für optimales Teamwork im Vertrieb und warenbezogenes CRM?

Die

- alle Teammitglieder verbindet und auf identischer Datenlage arbeiten lässt?
- alle Kundendaten auf einer Oberfläche vereint?
- auch Ihr OLAP und Ihre Planung integriert?
- verteilte Standorte berücksichtigt?
- auch über's Handy bedienbar ist?
- Ihre Showrooms und das Terminwesen organisiert?


 ja
2 Punkte

 teilweise
1 Punkt

 nein
0 Punkte

MERCHANDISING

by MobiMedia  

INTEGRATION

Frage

5

Unsere Anwendung lässt sich einfach über Benutzerfilter auf die unterschiedlichen Arbeitsplätze einstellen.

Damit gestalten wir aus der laufenden Anwendung alle Funktionen für ein modernes Merchandising und für Flächenmanager – und das innerhalb der bereits vorhandenen Struktur.

Merchandiser integrieren weitere Segmentierungsdaten wie Bilder, Kapazitäten im Shop und haben das gesamte Netzwerk für Aufgaben und Analyse vor Ort zur Verfügung.

Flächenmanager können mit integrierten Scorecards alle Abverkäufe in den Flächen optimal analysieren und weiter steuern – einfach per Klick. Nachdem alles in einem System abläuft, lassen sich Aufgaben frei nach Ihrer Organisation delegieren.

Alle Transaktionen der Ware – vom Erfassen, Liefern bis zum Abverkauf – werden erfasst und geplant.

Das entspannt.

Haben Sie eine Integration für Flächenmanagement und Merchandising?

Das

- die Infos der POS mit den Daten vom Hersteller verbindet und auswertet?
- im gesamten Vertrieb integriert ist?
- auch noch performant läuft, wenn zig-tausend Bilder integriert sind?
- mit Ihrem Planungssystem verknüpft ist?



ja
2 Punkte

teilweise
1 Punkt

nein
0 Punkte

Wir haben unser N-tier-System als bessere Alternative zur Webanwendung perfektioniert.

Unsere Kunden bestätigen entscheidende Vorteile: Wir funktionieren unabhängig davon, ob wir eine Onlineverbindung haben oder nicht. Wir sind installations- und wartungsfrei, daher haben wir keine Unterbrechungen aus technischen Gründen.

Wir können ohne Speedverlust mit allen Verbindungsalternativen arbeiten, sogar mit schlechter Handyverbindung. Zusätzliche Standorte und Rechner installieren sich selbstständig einfach per Klick.

N-TIER

by MobiMedia  

Unsere Server stehen bei Ihnen oder virtuell bei einem Provider, eine systeminterne VPN spart Geld und Zeit. Wir arbeiten mit allen gängigen SQL-Datenbanken und integrieren uns in Ihre WWS mit einer flexiblen schnellen Replikation.

Mit Ihrer IT arbeiten wir Hand in Hand – egal, ob mit SAP, Intex, Microsoft oder AS400.

Wir verstehen Ihre Warenwirtschaft.

NETWORKING

Frage

6

Haben Sie ein Kommunikationsnetzwerk im Vertrieb?

Das

- alle Mitarbeiter unabhängig vom täglichen Standort erreicht?
- flexibel on- und offline funktioniert?
- alle nötigen Funktionen in einer Anwendung integriert?
- Ihre Administration entspannt arbeiten lässt?
- Ihre Server virtualisiert?



ja
2 Punkte

teilweise
1 Punkt

nein
0 Punkte

PARTNERSCHAFT

by MobiMedia 

PARTNER

Frage

Eine Partnerschaft mit MobiMedia bringt Ihnen entscheidende Vorteile durch effiziente Kosteneinsparung im Vertrieb. Und nicht nur das.

Wir bauen auf drei Säulen unserer Kompetenz: Umfangreiches Projekt-Knowhow, fundierte Kenntnis Ihrer Branche, modernste technologische Grundlagen.

Über allem steht die persönliche Beziehung von Softwarehaus und Auftraggeber. Wir bilden ein Team zur Umsetzung Ihrer Aufgaben mit dem sportlichen Anreiz auf Höchstleistungen.

Damit bieten wir Ihnen kurze Projektlaufzeiten, kreative, stabile Lösungen, einen professionellen Support und laufende Anpassungen an neueste Technologien.

Vertrauen ist das Ergebnis von Erfahrung.



Haben Sie den richtigen Softwarepartner?

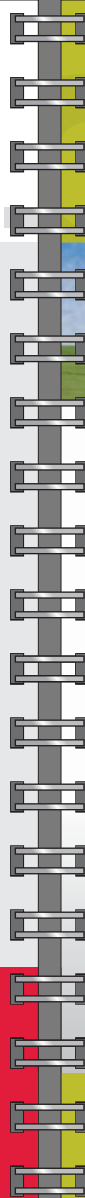
Der

- eine moderne Struktur und Technik liefert?
- die Branche kennt und genügend Stallgeruch aufsaugt?
- Ihre Projekte professionell, flexibel und schnell begleitet?
- Sie freundlich und hilfsbereit im täglichen Support unterstützt?
- kreative Ideen liefert?

ja
2 Punkte

teilweise
1 Punkt

nein
0 Punkte





BEWERTUNG



Sie haben ...

0 bis 7 Punkte:
Alarm! Sie sollten sich schleunigst bei uns melden, bevor es eng wird!

8 bis 13 Punkte:
Handlungsbedarf! Ihre Vertriebssoftware ist nicht gerade effizient. Melden Sie sich doch bei uns. Wir können Ihnen helfen maßgeblich Kosten zu sparen.

14 Punkte:
Herzlichen Glückwunsch! Sie haben Ihre IT im Griff und können auf die Anforderungen der Fachbereiche immer reagieren. Wahrscheinlich gehören Sie bereits zu unseren Kunden und Sie informieren sich regelmäßig über die laufenden Neuerungen, damit Ihr System immer auf dem neuesten Stand ist.

Gesamtpunktzahl

Referenzen

s.Oliver
Sport
Anlars
Esprit
Calida
Uvex
adidas
Willi Bogner
Fischer Ski
Thomas Sabo
Junghans
Schmuck
Schuhe
Head
Kangaroos
Rohde
TE Neues
Verlag
Industrie
Uvex Safety
Konsumgüter
anwr
Sport 2000



SOFTWARE FÜR DEN VERTRIEB ■ ■ ■

MobiMedia AG

www.mobimedia.de

welcome@mobimedia.de | Phone +49 - 85 61 - 96 16-0