

# IT von MobiMedia

## Effizienzpotenziale nutzen und Rentabilität steigern

**IT kann Unternehmen nicht nur in Krisenzeiten helfen, die Effizienz und Rentabilität der Geschäftsabläufe zu steigern. Investitionen in Produktivitätserhöhung beschleunigen den Wertschöpfungsprozess und schaffen abteilungs-, niederlassungs- oder unternehmensübergreifende Synergien.**

Für Unternehmen steht dabei auch die Überlegung im Raum, wie sie ihre Vertriebsabläufe besser gestalten, Kunden besser bedienen und Verkäufer gezielter vorbereiten und motivieren können.

### Neues Händlerportal

Der Anbieter von Systemen für die mobile Auftragserfassung, MobiMedia, will hier mit seinem neuen Händlerportal völlig neue Ansatzpunkte bieten. Es verknüpft Vertrieb, Marketing und Service in der textilen Kette zwischen POS und Händler auf einer zentralen Plattform, auf die unterschiedliche Netzwerkteilnehmer wie Kunden, Verkäufer, Lieferanten oder Partner gleichermaßen Zugriff haben. Dieses gemeinsame Arbeiten über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinweg kann die Innovationszyklen erheblich verkürzen, ist von Mobimedia zu erfahren. „Mit dem MobiMedia Händlerportal können Mitarbeiter/Kunden/Partner wichtige Daten, Informationen oder Experten-Know-how leichter finden und deshalb neue Produkte oder Services schneller entwickeln und zielgruppengerechter vermarkten. Das bislang verteilte Innovations- und Kreativitätspotenzial lässt sich über die erweiterten Dialogmöglichkeiten nun einfach bündeln. Es entsteht sozusagen ein kollektives Gedächtnis“, so Hannes Rambold, Vorstand der MobiMedia AG.

Das MobiMedia Händlerportal wird als Add-on zum MobiMedia Webshop 2.0 installiert oder auch als Stand-Alone-Plattform, die sich in bestehende Systeme



Referenzkunde

integrieren lässt. Alle über eine einfache Wiki-Media-Technologie integrierten Informationen werden durch einen intelligenten Kundenfilter für den jeweiligen User speziell vorverdichtet und sortiert. Die Anwender erhalten so ein individuelles Tool direkt an ihrem jeweiligen Arbeitsplatz. Zugang erhält ein User über seine Mailadresse und ein Passwort. Dies ermöglicht eine individuelle Aufbereitung der Daten und der Zugriffsrechte. Kunden haben nun Zugriff auf spezifizierte Informationen aus dem Marketing über gelieferte Ware, genauso wie auf aktuelles Zahlenmaterial aus den Geschäftsvorfällen (Auslieferungsgrad und andere.) Damit erzielen die Anwender eine bessere Kundenbindung und eine Rationalisierung der Vertriebsarbeit.

### Module

Realisiert wird dies durch verschiedene in die Plattform integrierte Module: Mobiportal, das alle kundenindividuellen Aufträge, Chat und E-Mail enthält, den Cross-Selling Pool, ein Flash-Order Tool, ein Newslettermodul, die Retou-

renverwaltung, Stornoberichte, eine Verkaufszahlenauswertung, automatische Bestückungserinnerung für individuelle Ladenflächen, Dekohilfen, 3D Simulation Verkaufsfläche, Dokumentenmappe und eine Kontaktdatenbank.

Technologische Highlights wie wartungsfreie Clients, on- und offline Modus wie auch die Möglichkeit, Softwareaktualisierungen weitgehend im laufenden Betrieb durchzuführen, sollen ein schlankes und ressourcenschonendes Betriebskonzept gewährleisten. Sowohl in der Funktionalität als auch in der Userzahl ist das MobiMedia Händlerportal weitestgehend skalierbar. Unternehmensübergreifende Szenarien wie die Einbindung neuer Kunden und/oder Lieferanten sind per Mausklick realisierbar. Ein ausgeklügeltes Berechtigungskonzept regelt den sicheren Zugriff auf alle Daten sowohl für interne als auch für externe Benutzer. Die Vorteile sind schnellere Durchlaufzeiten der internen und externen Abläufe, es kommen keine Medienbrüche vor, die time-to-market wird verkürzt durch schnellere Reaktionszeiten auf Veränderungen, durch systemübergreifende Nutzung der vorhandenen Daten wird Zeit gespart, es besteht ein sicherer Zugriff auf Echtzeitdaten, die Performance der IT-Umgebung wird besser und natürlich soll auch die Zufriedenheit der Anwender steigen.

Halle 8.1  
C 24A, 24B

[www.mobimedia.de](http://www.mobimedia.de)