

# MobiWeb® 2.0

Der intelligente Webshop der neuen Generation aus dem Hause MobiMedia

Der 24 Stunden uvex Bestellservice  
<https://sports-shop.uvex.de>

Ab sofort können unsere Fachhändler online in unserem Fachhandelshop bestellen:

Registrieren Sie sich unter:  
<https://sports-shop.uvex.de>

- 24 Stunden Zugangs- und Bestellmöglichkeit
- gesicherte SSL-Verbindung
- detaillierte Produktarstellung- und information
- Verfügbarkeitsanzeige
- Registrierung und Zugang ausschließlich für den Fachhandel

**Wir sind 24h erreichbar**  
 Der uvex Fachhandelshop



Einkaufen am Monitor ist mittlerweile zur Selbstverständlichkeit geworden – täglich werden neue Online-Shops eröffnet. Mit-tendrin die Fashion Branche. Kleidung hatte immer schon einen großen Anteil am Dis-tanzhandel und durchs Internet wurde der einst zuweilen verpönte Versandhandel zum Onlinehandel geadelt und ist mittlerweile selbst für Luxusmarken unverzichtbar.

Mit der Erweiterung des Geschäftsmodells um diesen lukrativen Vertriebsweg betreten die meisten Unternehmen jedoch Neuland.

**Webshoplösungen für B2C gibt es genügend – wie aber sieht es mit B2B Lösungen aus? Hier werden ganz andere Anforderungen gestellt: Varianten, Empfehlungen, Basics, Planzahlen. Ein zusätzliches Instrument zur Gebiets- und Flächenbetreuung, als Alternative zu Reisetätigkeiten der Vertreter, in der Nachorder als**

**schnelle Alternative zum Fax, mit Flash-programmen zum Auffüllen von Angebotslücken, mit Cross Selling als Angebotsausgleich zwischen einzelnen Flächen.**

Möglichkeiten, die der Webshop für B2B der MobiMedia AG aus Pfarrkirchen bietet: MobiWeb® 2.0 - das intelligente Kundenportal B2B von MobiMedia. Ein intelligenter Webshop – zu 100% gekoppelt an die mobile Auftrags erfassung.

MobiWeb® 2.0 bietet so schnellste Reaktionen auf Marktentwicklungen und ein Höchstmaß an Effizienz - ein intelligentes Tool in der B2B Online Order:

Georg Kroneder, MobiMedia AG: „Die MobiMedia Neuentwicklung MobiWeb® 2.0 ermöglicht den MobiMedia Kunden eine massive Erhöhung ihres Absatzpotentials ohne zusätzlichen Aufwand.“

Eine vereinfachte Bedienung beim Schreiben mehrerer Artikel mit allen Varianten, einer individuellen Bereitstellung aktueller Angebote, Kundenpreise und Limits.

Für Neukunden aus der Textilbranche findet sich hier ein überzeugendes Tool, das zum Handel auf intelligente Weise Brücken schlägt.

Dank der fortschreitenden Entwicklung der Internettechnologie konnten wir einen Shop fürs B2B Geschäft entwickeln, der vollständig in unsere Dateninfrastruktur eingebaut ist. Alle individuellen Funktionen und Geschäftsregeln aus der Auftrags erfassung werden im Shop übernommen. Die Anwender benötigen keine neuen Schnittstellen und können in wenigen Wochen nach Beauftragung online starten.“

## Eine durchgängige Plattform Intelligent optimierte Abläufe

### Schnelle Daten – Schnelle Kampagnen – Schnelle Ware

Alle Kontakte sind mit der CRM-Software-Plattform von MobiMedia verknüpft. Der Shop holt von der Auftragsfassung alle Produktgruppen und Schreibregeln, vom MobiOLAP alle kundenspezifischen Auswertungen und schickt die Aufträge als Mobi-Aufträge in die Warenwirtschaft. Der direkte Online-Zugriff bietet so permanent Überblick über alle zum Termin verfügbaren Artikel, sowie die Übersicht der am Lager verfügbaren Artikel.

Gleichzeitig erhalten die Anwender eine Orderhistory mit Status des Auftrags und Lieferinformationen. So bietet MobiWeb® 2.0 auch im größten Stress souveränen Überblick, ermöglicht gezielte Beratung und vermittelt ein Höchstmaß an Kompetenz.

### Alle Geschäftsprozesse von der Angebotsstrukturierung bis zur Auftragsbestätigung sind im Shop übernommen.

Der Kunde wird mit seinen individuellen Daten betreut. So wird aus einem Shop für Nachlieferung ein aktives Kundenportal inklusive einer aktiven Steuerung mit schneller Ware und Aktionen.

Anwender erreichen mit MobiWeb® 2.0 höchste Transparenz für ihr Unternehmen und für ihre Kunden.

### Individuell modulierte System

Die Anwender reden mit: bei MobiMedia steht Benutzerfreundlichkeit an oberster Stelle. Die Pfarrkirchner bieten Standardsoftware aber dennoch kein System von der Stange: sondern ein auf kundenindividuelle Bedürfnisse angepasstes System. Konzentrierte Workshops in der Planungsphase zur Optimierung der kundenspezifischen Abläufe, intensive Recherchen der individuellen Anforderungen und Finetuning in ausgewählten Testuser-Gruppen in den jeweiligen Unternehmen sorgen dafür, dass die Anwender der Konkurrenz immer voraus sind.

Georg Kroneder, Vertriebsdirektor MobiMedia AG: „Durch diese optimierte Anpassung an Praxisabläufe erreichen wir höchste Bedienerfreundlichkeit – MobiWeb® 2.0 B2B lässt sich extrem leicht bedienen und strahlt mit der jeweiligen Firmen-CI. Das bedeutet extreme Zeiteinsparung und Fehlervermeidung gegenüber dem herkömmlichen Weg per Fax. Besonders weil der Shop dank Web 2.0 sehr schnell läuft und auf die Arbeit der Händler in der Bedienung optimiert ist.“

### Händlerportal inklusive

Im Gegensatz zu einem Laden ist ein Onlineshop sehr flexibel und bietet die Möglichkeit, die Reaktionen der Kunden in Echtzeit zu verfolgen. Zum Beispiel, um neue Ware,

Kombinationen und Farben zu testen. Überhaupt ergeben sich durch die Verknüpfung von Kundendaten und Bestellverhalten ganz neue Möglichkeiten. Von der Sortimentssteuerung bis hin zu personalisierten Kampagnen für einzelne Händler.

**Das ist der Clou:** Mit der Technologie, die auch Wikipedia nutzt, entwerfen Sie ein integriertes Händlerportal, mit allen Inhalten, die Ihre Händler benötigen. MobiWeb® 2.0 filtert alle Inhalte auf Kundenebene, so dass jeder Händler nur auf seine individuellen Daten Zugriff erhält. Eine Anbindung ans Auswertungssystem MobiOLAP, modifizierbare Informationen über bereits gelieferte Ware, mögliche Lieferrückstände, der Download von Kundendokumenten aus dem Dokumentenarchiv und vieles mehr gehört so zum Standard der neuen Plattform.

Zahlreiche MobiMedia Kunden sind schon online und von der Leistung überzeugt: spontane Userakzeptanz und permanenter Besuch in B2B Shops der Kunden sprechen dafür.

Georg Kroneder, Vertriebsdirektor MobiMedia AG: „MobiWeb® 2.0 B2B – ein neuer erfolgreicher Dialog zwischen Point of Sale und Hersteller, für eine optimale Warenverfügbarkeit und schnelle Auskunft in allen relevanten Prozessen.“



# Bedienung

Die intuitive Benutzerführung garantiert auch in hektischen Messezeiten ein Höchstmaß an Bedienkomfort. Das gilt sowohl für das Ordertool als auch für alle anderen Funktionen der Plattform und ermöglicht eine hohe Akzeptanz Ihres Systems. Beim Schreiben bleibt der User immer in einer Maske, das heißt: Die Software kann sofort genutzt werden ohne Zusatzschulung!

Nur beste Erfahrungen hat man mit MobiWeb® 2.0 B2B beispielsweise bei Asics gemacht.

Dazu Gerd Schuhmacher, kaufmännischer Geschäftsführer asics: „Allein in den ersten sechs Monaten nach dem Rollout haben wir mehr als 4.000 Händlerbestellungen über das neue System aufnehmen können.“

Ohne eine einzige Frage bezüglich der Bedienbarkeit. Das System spricht einfach für sich selbst!“

Das System MobiWeb® 2.0 B2B ist mittlerweile bei zahlreichen namhaften Textilfirmen im Einsatz – so auch bei adidas, uvex, alpina eyewear, sigikid und vielen anderen. Weitere Firmen stehen kurz vor dem Rollout.

Dazu Georg Kroneder, Vertriebsdirektor MobiMedia AG: „Das richtige Produkt, zum richtigen Zeitpunkt und Preis auf dem richtigen Kanal anzubieten, wird im härter werdenden Wettbewerb die entscheidenden Wettbewerbsvorteile bringen. Und: letztlich wird eine funktionierende Multichannelstrategie auch über die Roherträge entscheiden, denn verzahnte Vertriebswege haben auch den Vorteil tendenziell sinkender Kommunikationskosten.“

**Hannes Rambold, MobiMedia AG und Klaus Rudl, IT-Leiter Uvex**

- ✓ Menüführung für alle Aufgaben im Orderwesen zwischen Händler und Hersteller
- ✓ schnelle Performance ohne Wartezeiten
- ✓ Schnelle Order via „one click and ready“
- ✓ Vollständiges Kundenportal für alle Anfragen
- ✓ Integration Olap/Datawarehouse
- ✓ Alle Funktionen aus der mobilen Auftrags erfassung verfügbar
- ✓ Quickresponse-Aktionen starten per Serienmail und direkt nachverfolgen
- ✓ Integration Outlook und CRM
- ✓ Integration mit MobiMedia und WWS
- ✓ Verfügbarkeiten permanent aktuell
- ✓ Sets, Pakete, Aktionen
- ✓ Systemaufträge
- ✓ Individuelle Angebote auf Knopfdruck – aus früherem Bestellverhalten
- ✓ 3D-Produktdarstellung
- ✓ Kundenindividuelle Preise, Stammdatenverwaltung



## Vorteile MobiWeb® 2.0 erhöht Ihr Absatzpotential.

- + Flashprogramme und online Aktionen auf Mausclick
- + Alternativprogramme, Cross Selling rund um die Uhr
- + Kundenspezifische Angebote innerhalb der laufenden Saison und Kollektion
- + Vielfältige Aktionen zu Lagerbeständen – einfach und schnell
- + Cost-per-Order dramatisch gesenkt: MobiMedia bietet einen intelligenten Orderprozess für Ihren Fachhandel. Nachbearbeitungen entfallen.
- + Integriertes, individuelles Händlerportal mit Knowledgebase
- + Produktanfragen sofort online beantwortbar
- + Der Benutzer hat individuelle Masken im Produktkatalog, seine bisher gelieferten Produkte, Aktionen, Katalogseiten und einfache Suchmöglichkeiten.
- + Integration des MobiOLAP- und Planungssystems
- + Parallel laufende Limitplanung
- + Orderportal läuft auch offline, damit kann er auch im Laden an der Ware schreiben.
- + Kundenindividuelle Preise, Konditionen, Ware
- + Parallel kann der Kunde seinen Repräsentanten per Telefon und Screensharing zu Hilfe holen.
- + Kein Absturz bei Unterbrechungen in der Internetverbindung
- + Integrierte Mailfunktion für Aktionen „Quick-Response“

## Das Unternehmen:

Die MobiMedia AG ist heute Marktführer für mobile Auftragserfassung in der Bekleidungsindustrie: 72% des Textilumsatzes in Deutschland werden mit diesem System geschrieben. Neben Branchengrößen wie Esprit, S.Oliver, Tom Tailor, Escada, MAC, Brax und Gerry Weber gehören zur Mobi-Familie mittlerweile über 148 weitere bekannte Namen auch aus anderen Branchen, denn weitere Schwerpunkte bilden die Schuh-, Frischdienst, Nonfood-, Uhren- und Schmuckindustrie.

Gegründet 1987 von den Brüdern Klaus und Hannes Rambold mit Sitz im niederbayerischen Pfarrkirchen. Inhabergeführt.

## Die Softwarelösung:

In gemeinsamen Workshops werden die Lösungsansätze zusammen mit dem Kunden praxisnah erstellt. Den Nutzern bietet sich der praktische Komfort eines bedienerfreundlichen und sicheren elektronischen Orderblocks.

Eine teamorientierte Termin- und Ressourcenplanung (für Showrooms, Ordertische, Mitarbeiter, Aushilfen) inklusive Einbindung des E-Mail Verkehrs sowie eine interne Chatmöglichkeit mit Kollegen sorgt für perfekte Koordination auf Messen und Präsentationen.

## Die technischen Details:

MobiMedia nutzt die n-tier Technologie. Damit können die Anwender online vernetzt, aber auch offline arbeiten. Online via Internet mit der Zentrale verbunden, haben sie Zugriff auf Echtzeitinformationen über Kollektion und Kundendaten.

Die Clients sind als reine \*.exe-Dateien ohne Datenbank aufgebaut und werden über E-Mail installiert. Die notwendigen Daten können automatisch online von der Serverumgebung bezogen werden. Das System benötigt so wenig Datentransfer.

Unterbrechungen des Netzwerkes oder Ausfall der Serverdatenbank führen zu keinen Störungen, da der Client unterbrechungsfrei auf offline-Arbeit umschaltet. Wenn das System später wieder online gehen kann, werden alle nötigen Replikationen automatisch nachgeführt.

MobiMedia ist wartungsfrei und lässt sich bequem per Mail ferninstallieren. Systemverbesserungen werden automatisch eingespielt.

Die Schulung für die Kernfunktionen ist leicht verständlich und auf die jeweiligen Anwender ausgerichtet, Dauer maximal ein Tag, auf Wunsch werden auch Nachschulungen angeboten.

Supportmitarbeiter unterstützen die Anwender auch nach Installation rund um die Uhr. Systemverbesserungen werden gemeinsam mit den Kunden abgestimmt und individuell erstellt.

Das System zeichnet sich durch sehr kurze Projektlaufzeiten von 6 Wochen bis zu 3 Monaten bis zum Roll out aus.

MobiMedia befindet sich weltweit im Einsatz und ist in verschiedenen Anwendersprachen erhältlich.

## Weitere Informationen:

### MobiMedia AG

D-84347 Pfarrkirchen  
Rottpark 24

Telefon: 0049/8561/9616-0  
Telefax: 0049/8561/961696

welcome@mobimedia.de  
www.mobimedia.de

# MobiWEB® 2.0 DER INTELLIGENTE B2B WEBSHOP

Jetzt starte ich die Software und habe

„Vor dem MobiWeb Einsatz musste ich meine Aufträge per Fax oder Ausdruck entgegennehmen“

## alles auf einen Blick.

Kann selbst auch planen und nachfragen! Und

ist schon abgeliefert und

## übertragen.“

abends alles korrekt

und sehe alle Neuzugänge

## „Keine Koordinationsprobleme“

## auf Klick!“

- ich kann

mehr Aufträge in kürzerer Zeit

abarbeiten

auf Kundenwünsche

## schnelle Verbindung

## ich flexibler

## Auskunft geben!“

„Toll, endlich eine Lösung, die sowohl als auch

# online offline

funktioniert!“



SOFTWARE FÜR DEN VERTRIEB

www.mobimedia.de