

Consulting für effiziente Außendienst-Strukturen

Optimale Vertriebsgebiete, Besuchstouren und Auslastungen

*Ihr Außendienst
kann mehr!
Wir zeigen Ihnen, wie...*

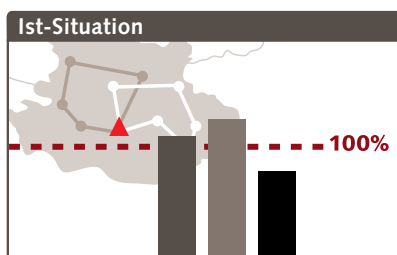


Wissen Sie als Außendienst- Verantwortlicher...

- ... wie die tatsächliche Auslastung Ihrer einzelnen Mitarbeiter ist?
- ... ob Ihr Außendienst die angemessene Größe hat?
- ... wie viel Zeit auf der Straße verloren geht?
- ... ob die geographische Zuordnung Ihrer Kunden optimal ist?

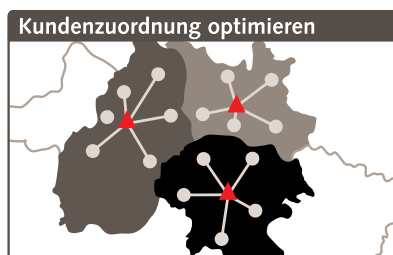
Erhalten Sie die Antworten – durch die Consultants der PTV AG! Wir haben langjährige Erfahrung in Außendienst-Organisationen und liefern praxisrelevante, umsetzbare Optimierungsvorschläge, bei denen Sie sofort Ergebnisse sehen.

Beratungspaket 1: Optimale Vertriebsgebiete und Kundenzuordnungen



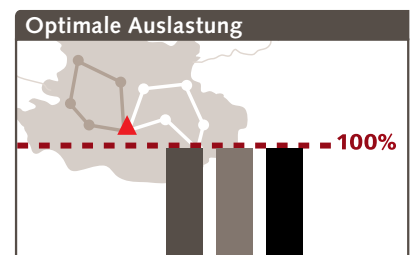
IST-Analyse

Ihre Vertriebsgebiete und Kundenzuordnungen werden auf digitalen Karten dargestellt. Wir berechnen die Auslastung pro Mitarbeiter sowie die Auslastungsverteilung im Team – inklusive Fahrzeiten



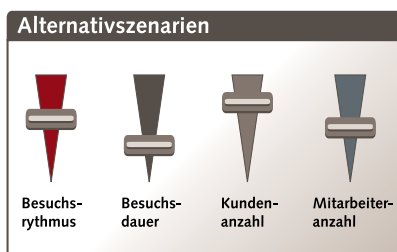
Kundenzuordnung optimieren

Wir ordnen Ihre Kunden dem richtigen Mitarbeiter zu und sorgen dabei für geografisch kompakte Gebiete mit kurzen Fahrzeiten. Die Optimierung erfolgt auf Adress- oder Gebietsbasis (z. B. PLZ-Gebiete).



Optimale Auslastung

Wir planen Gebiete und Kundenzuordnungen so, dass Ihr Außendienst optimal und gleichmäßig ausgelastet ist. Dabei ermitteln wir die Auslastungswerte inklusive Fahrzeiten – für wirkliche Transparenz.



Alternativszenarien

Wir planen Alternativszenarien und ermitteln die Auswirkungen:

- häufigere / seltene Besuche
- längere / kürzere Besuchsdauern
- mehr / weniger Kunden
- mehr / weniger Mitarbeiter

Ihre Ergebnisse:

- ▶ 100% Besuchsabdeckung
- ▶ gleichmäßige Auslastung
- ▶ transparente Auslastung
- ▶ optimale Gebiete und Kundenzuordnungen
- ▶ optimale Teamgröße
- ▶ sichere Basis für Ihre Managemententscheidungen

Beratungspaket 2: Effiziente Besuchstouren

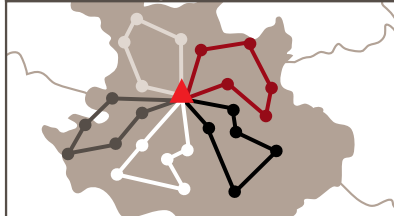
Kunden- und Zeitrestriktionen



Berücksichtigung aller Restriktionen

Wir nehmen alle Restriktionen auf, die für die Tourenplanung berücksichtigt werden müssen: Besuchsdauer und -rhythmus, Öffnungszeiten, A/B/C-Priorisierung, Qualifikation und Arbeitszeiten der Mitarbeiter.

Besuchstourenpläne



Besuchstourenpläne

Wir erstellen optimale Tourenpläne für beliebig viele Mitarbeiter und Kunden, für bis zu 52 Wochen im Voraus. Als Wochen- oder Tagesplan, mit Fixterminen oder Übernachtungen. Ganz wie Sie es wünschen.

Ihre Ergebnisse: optimale Besuchstourenpläne

- ▶ ... mit allen Restriktionen
- ▶ ... mit real berechneten Fahrzeiten
- ▶ ... als Wochenplan für Ihre Mitarbeiter
- ▶ ... oder als langfristige Ressourcenplanung zur Unterstützung Ihrer Managemententscheidungen.

So arbeiten wir

1. Analyse der Ist-Situation

Daten abbilden > Auslastung der Ist-Situation berechnen > Probleme benennen > Potenziale abschätzen

2. Zieldefinition

Planungsziele definieren (Gebietserweiterung/Reduzierung oder reine Optimierung) > Restriktionen definieren (fixe Zuordnungen, Öffnungszeiten, Qualifikationen der Außendienst-Mitarbeiter)

3. Umsetzung

Durchführung mehrere Planungsszenarien > Bewertung der Planungsszenarien > Soll-Ist-Vergleich Ihrer Außendienststrukturen > Planung/Optimierung von Standorten > Planung von Rahmentouren

4. Ergebnispräsentation und Feintuning

Dokumentation der Ergebnisse > Abschlusspräsentation und Feintuning (Sonderfälle betrachten)

- ▶ Gebietsplanung auf Basis von realistischen Fahrzeiten
- ▶ Auslastung und Fahrzeiten transparent auf einen Blick
- ▶ 100% Besuchsabdeckung
- ▶ Gleichmäßige Auslastung der Mitarbeiter
- ▶ Geringere Fahrtkosten, Senkung der Fahrzeitanteile
- ▶ Optimale Außendienstgröße und Kundenzuordnung
- ▶ Auslastungsoptimierte Besuchstouren für die gesamte Feldorganisation
- ▶ Besserer Kundenservice durch erhöhte Termintreue und realistische Tourenpläne



Ihr Gewinn!

Kontaktieren Sie uns: Tel.: +49 721 9651-8199 | E-Mail: geomanagement@ptv.de

„PTV hat uns mit einem Consulting –Team bei der Optimierung unserer Außendienststruktur unterstützt. Die Zusammenarbeit war konstruktiv und partnerschaftlich. Prozesse wurden gemeinsam definiert und Lösungen gemeinsam erarbeitet. Durch das hohe fachliche Knowhow, die technisch ausgereifte IT Lösung und die Flexibilität von PTV wurden in einem engen Projekttiming sehr gute Ergebnisse erzielt. Dies wäre ohne die Unterstützung von PTV nicht möglich gewesen.“

Frank Reisgies, Nat. Verkaufsleiter
Haribo GmbH & Co. KG
