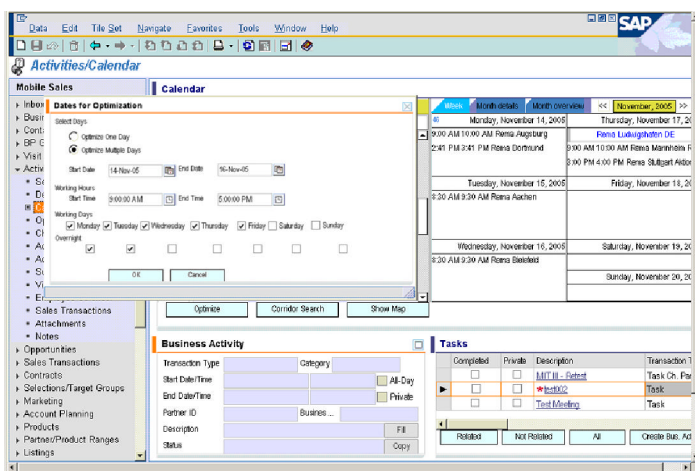


Mehr Zeit beim Kunden und mehr Besuche pro Tag: Die im Standard von SAP CRM 5.0 Mobile Sales integrierte PTV-Lösung ermöglicht eine dezentrale Terminoptimierung direkt auf dem Laptop des Außendienstmitarbeiters und damit eine deutlich verbesserte Besuchsplanung.

Für den mobilen Außendienst

SAP CRM 5.0 Mobile Sales unterstützt Ihre Vertriebsmitarbeiter bei der Auftragsannahme, der Verfügbarkeitsprüfung, dem Zugang zu Kundeninformationen sowie der Überwachung von Kundenaufträgen. Mit der SAP-Lösung kann Ihr Außendienst Kundeninformationen in das System eingeben und auf diese Weise vertriebsrelevante Informationen allen Mitarbeitern zugänglich machen – egal ob von zuhause oder unterwegs.



Routenoptimierung mit integrierten PTV-Komponenten

PTV-Integration in SAP CRM 5.0 Mobile Sales

Besuchstouren dezentral optimieren

Wenn der Außendienstmitarbeiter darüber hinaus die in SAP CRM 5.0 Mobile Sales integrierten PTV-Komponenten einsetzt, erschließt er sich klare Optimierungspotenziale bei seiner Besuchstourenplanung. Er kann per Knopfdruck Routen und Besuchsreihenfolgen optimieren, mit der Korridorsuche auf seiner Route liegende zusätzliche Kunden für die Besuchstour mit einplanen und sich Karten und Lagepläne anzeigen lassen.

Komfort für den Anwender und Bedienerfreundlichkeit haben dabei einen großen Stellenwert: Alle Funktionalitäten sind selbsterklärend zu nutzen und direkt in der Oberfläche von SAP CRM 5.0 Mobile Sales integriert.

Die Funktionalitäten im Überblick

- ▶ Geocodierung von Adressen: Die postalische Anschrift wird überprüft und danach in Koordinaten umgewandelt.
- ▶ Visualisierung von Kundenstandorten in der Karte
- ▶ Routenberechnung
- ▶ Automatische Besuchstourenoptimierung für ein oder mehrere Tage (bis zu max. einer Woche)
- ▶ Visuelle Darstellung der Wegstrecke mit Hilfe einer Karte
- ▶ Ausgabe einer detaillierten Anfahrtsbeschreibung
- ▶ Korridorsuche bei Lücken im Terminkalender: Vorschlag von weiteren Kunden, die günstig auf der bereits geplanten Besuchstour liegen

Klare Kosten- und Zeitersparnis

Mit den in SAP CRM 5.0 Mobile Sales integrierten PTV-Komponenten kann der Außendienstmitarbeiter auf eine durchgängige Lösung zugreifen, die

- ▶ Reisezeit und Besuchskosten signifikant reduziert,
- ▶ mehr Besuche pro Tag ermöglicht,
- ▶ die effektive Zeit beim Kunden verlängert,
- ▶ einfach zu bedienen ist,
- ▶ nach der zentral geplanten und vorgeschlagenen Tour eine dezentrale Besuchsplanung ermöglicht,
- ▶ auch investitionssicher über Releasegrenzen hinweg einsetzbar ist.