

mbl**ix**

mbl**ix**Trade

Version 6.0
Stand 2009

Einführung

Geringe Kosten, kurze Reaktionszeiten und schnell realisierbare Umsätze sind neben aktuellsten detaillierten Kundeninformationen und marktkonformen Produkten heutzutage die Schlüssel für den Erfolg eines jeden Unternehmens. Für die datentechnische Integration des vor Ort agierenden Vertriebsteams in die firmeninterne IT-Umgebung bietet die Lösung „**mbl**ix**Trade**“ von *mbl*ix ein immenses Potenzial zur Kostensenkung bei gleichzeitiger hoher Steigerung der Effizienz und des Informationsgrades der mobilen Mitarbeiter.

Kostengünstige und allgemein handelsübliche Handhelds (auch „PDA“ (*Personal Digital Assistant*) oder *Organizer* genannt), Smartphones (Handheld mit integrierter Mobiltelefon-Funktion), Laptops oder UMPC's (*Ultra Mobile PC*) oder Apple's iPhone dienen als mobile Endgeräte für den Sales- oder Key-Account-Manager im Außendienst in den Bereichen Akquisition, CRM (Customer Relationship Management), Angebotswesen, Verkauf und Ordering.

„**moTrade**“ ist für mobile Hardware verfügbar, die mit den Betriebssystemen iPhone OS 2 und 3, WindowsMobile, oder Windows ausgerüstet sind.

Ziele

Ausgehend von den jüngsten Entwicklungen in Bezug auf die Vielfalt und Leistungsfähigkeit kleiner mobiler Geräte und gesunkenen Kosten im Mobilfunk-Bereich wird mit der Lösung „**mbl**ix**Trade**“ die Möglichkeit eröffnet, vorhandene Abläufe in allen Bereichen des Außendienstes zu optimieren.

- Vereinfachung die Arbeit vor Ort für den mobilen Anwender
- Nutzung von Informationen aus den vorhandenen stationären IT-Systemen
- Abbau von Informationsdefiziten beim Außendienst vor Ort durch mobilen Datenabgleich
- Aufwendiges handschriftliches Erfassen von Notizen, Berichten und Aufträgen etc. werden durch praxiserprobte einfache digitale Erfassungen ersetzt.
- effizientere Nutzung vorhandenen Know-hows und der verfügbaren Zeit im Außendienst

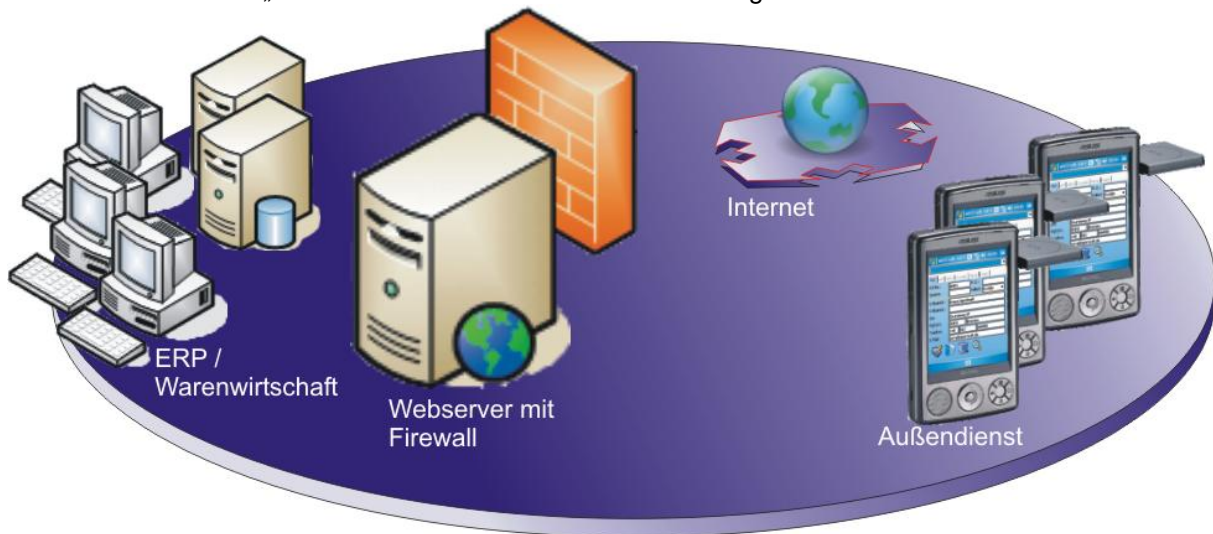


Funktionalität

Datenabgleich

Der Datenabgleich mit dem zur Lösung gehörenden Kommunikationsserver kann überall dort durchgeführt werden, wo das gewünschte Netzwerk zur Datenkommunikation verfügbar ist (Wireless LAN, GSM, HSCSD, GPRS, UMTS oder über USB im lokalen Netzwerk, ...). Der Abgleich erfolgt in beide Richtungen. Arbeitsergebnisse werden gesendet, aktuelle Datenbestände werden empfangen.

Eine der Stärken von „**mblixTrade**“ sind die äußerst kurzen Abgleichszeiten über Mobilfunk.



Adressen

Die angezeigten Inhalte einer Adresseninformation können beliebiger Natur sein und werden im Detail gemeinsam mit dem Anwender definiert.

Kunden-Information im Standard von „mblixTrade“:

- Firmenanschrift,
- Hauptansprechpartner,
- Telefon, Fax und E-Mail-Adresse,
- Rabattstaffel-Zuordnung,
- Ordersatz-Kenner (Listungskennzeichen),
- abweichende Rechnungs- und Lieferanschrift,
- Klassifizierungsmerkmale (z. B. ABC-Kennzeichen),
- Kreditlimit,
- Gesamtumsatz,
- freie Notizen,
- Neukunden-Akquisition

Sofern entsprechende Berechtigungen existieren, können diese Daten im Organizer geändert und modifiziert werden. Alternativ gibt es die Belegart „Info an den Innendienst“. Durch die Erfassungen in dieser Rubrik werden Änderungen der Adressen nur mitgeteilt. Der Innendienst im Haus des Anwenders entscheidet über die Übernahme der Änderungen in die Stammdaten. Auf diese Weise werden sie letztlich auch im stationären IT-System (Warenwirtschaft, ERP) auf einem aktuellen Stand gehalten.

Bei der Akquisition von Neukunden erhalten diese in „**mblixTrade**“ zunächst automatisch eine „provisorische Debitorennummer“ um eine sofortige Auftragserfassung zu ermöglichen. Später wird diese durch den Synchronisationsvorgang mit dem Warenwirtschafts- oder ERP-System (*Enterprise Resource Planning*) in eine „endgültige Kundennummer“ gewandelt wird.

Artikel / Produkte

Ein weiterer Bereich innerhalb der Handheld-Lösung „**mblixTrade**“ ist die Verwaltung und lokale Speicherung großer Mengen an Artikel- und Wareninformationen.

Die Suche bzw. Identifikation in „**mblixTrade**“ erfolgt entweder manuell oder mittels Barcode-, integrierter Kamera (für 2D-Barcodes) oder RFID-Lesegerät. Jeder Artikel kann im Standard in „**mblixTrade**“ über bis zu drei Artikelnummern gefunden werden.*



Lagerbestände können ebenfalls hinterlegt werden oder sind noch aktueller über eine in „**mblixTrade**“ initiiierbare Online-Verbindung abrufbar.

Customer Relationship Management

Information

Getreu dem Motto „*rundum gut informiert vor Ort*“ und je nach bereitgestellten Informationen aus der Warenwirtschaft bietet „**mblixTrade**“ die Möglichkeit, dem Mitarbeiter wesentliche Kundeninformationen bereitzustellen.

Beispiele für Kunden-Informationen:

- aggregierte Umsatz- und Absatzzahlen für das aktuelle Jahr und das Vorjahr
- diese Umsatzzahlen gegebenenfalls gruppiert nach Produkt- bzw. Warengruppen
- Besuchshistorie
- Bankverbindung
- Zahlungskonditionen
- offene Posten (mit Fälligkeit/Überfälligkeit/Mahnstufe)
- Liefer-Rückstandslisten
- Preisliste des Kunden und/oder seine Staffelp Konditionen
- Infos zu den drei letzten Aufträgen (wann, Mengensumme, Wertsumme)
- Infos zu den letzten Besuchen (sofern über „**mblixTrade**“ bereits über einen gewissen Zeitraum genutzt oder aus vorhandenen CRM-Daten zusammengestellt)
- Kreditlimit
- Zugehörigkeit zu Einkaufs- oder Bonusgemeinschaften
- Ansprechpartner mit deren Kommunikationsparametern (Telefonnummer, Email, ...)
- abweichende Rechnungs- und/oder Lieferanschrift
- Teilnahme an Roadshows- oder Messeveranstaltungen (sofern in „**mblixTrade**“ oder einem externen System erfasst)
- ABC-Analyse-Status
- Sperrkennzeichen
- beim Kunden platzierte Werbeartikel/Aufsteller etc.
- ...



Zu „**mbl**ixTrade“ gehören verschiedene vertriebliche Auswertungen, die zum einen online via mobilem Gerät oder durch rechteabhängigen Zugriff auf den Kommunikationsserver genutzt werden können. Leitende Mitarbeiter haben so die Möglichkeit zu teamorientierten Auswertungen und die Kollegen im Außendienst können zeitraum- oder kundenbezogene Entwicklungen und Ergebnisse ihrer Tätigkeit verfolgen.

Erfassung

Zu jedem vorhandenen Kunden können auf dem mobilen Gerät mit „**mbl**ixTrade“ beliebig viele Aktionen pro Kunde erfasst werden.

Standard-Arbeitsbereiche bzw. Formulare in „mblixTrade“:

- **Auftrag bzw. Bestellung**
(Formular mit Positionserfassung und auftragsspezifischen Zusatzinformationen)
- **Besuchsbericht**
(Dokumentation von Besuchen anhand vordefinierter Auswahlkriterien und Freitext)
- **Info an den Innendienst**
(Übermittlung von Änderungen bei Adressdaten, Ansprechpartnern oder anderen Ergänzungen, ohne die Stammdaten aus der Warenwirtschaft direkt zu verändern)

Jedes Formular kann durch multimediale Elemente wie digitale Fotos oder Sprachmitteilungen ergänzt werden (in Abhängigkeit der Möglichkeiten der verwendeten Hardware).

Beispiele für weitere Formulare:

- Angebote
- Retouren
- Tagesberichte (Reise und Umsatzdaten des Tages)
- Regalumbauplanung
- Umbaudokumentation
- Mitarbeiterabrechnung
- Reisekostenabrechnung
- Gutschriften
- Reparaturauftrag
- Wareneingang (zB. wenn Mitarbeiter-KFZ als externes Lager geführt wird)
- Lieferschein
- Werbemittelbestellung
- Messe-Leaderfassung
- Kundenbefragung
- Email an den Kunden
- Aufgabenerfassung
- ...

Belegkopien für den Kunden:

- als automatisch generiertes Fax
- als automatisch generierte E-Mail mit Dokumentenanhang
- über einen mobilen Drucker vor Ort

Vorteile für die Anwender

- einfache, intuitive Bedienung des Systems
- geringer Supportaufwand durch zentrale Administration des Systems
- geringer Schulungsaufwand
- deutliche Verbesserung der innerbetrieblichen Kommunikation
- wenig Schreibarbeit für den mobilen Anwender durch standardisierte Textbausteine und Ergänzungen durch multimediale Elemente (Sprachaufzeichnungen, Fotos usw.)
- durch die mobile Datenübermittlung ist die sofortige Weiterbearbeitung der Informationen gewährleistet und der zeitliche Versatz wird minimiert,
- leichte Anpassbarkeit von „**mbl**ix**Trade**“ an die Erfordernisse des Nutzers in Sachen Layout, Inhalt und Funktion,
- hohe Investitionssicherheit durch technologische Standards,
- Plattformunabhängigkeit (verwendete Betriebssysteme),
- Hardware-Unabhängigkeit,
- Unterstützung aller marktgängigen Handhelds, Smartphones, Laptops, PCs mit den Betriebssystemen Windows Mobile® und Windows XP®, Android, iPhone OS 2 und 3®
- geringe Hardwarekosten beeinflussen einen schnellen „return on invest“
- Eingabe-Unterstützung mittels RFID-, 1D- und 2D-Barcode- oder Transponder-Lesegeräten*
- leichte Integration in stationäre IT-Systeme,
- Die vorhandene stationäre IT-Umgebung des Anwenders wird nicht verändert, sondern um zusätzliche mobile Elemente der Außendienstkommunikation und CRM (Customer Relationship Management) ergänzt.
- Die vorhandene Warenwirtschaft / ERP bleibt das führende System.
- direkte Anbindung an ein Dokument-Management-System für automatische Belegarchivierung optional möglich,
- durch die dynamische Anpassbarkeit von „**mbl**ix**Trade**“ wächst das System im Zeitablauf mit Ihren Anforderungen
- kostengünstiger mobiler Datenabgleich durch sehr effiziente Datenübertragung,
- verschlüsselte und komprimierte Datenübertragung,
- Nutzung vorhandener Mobilfunkverträge,
- Unterstützung aller gängigen Mobilfunkstandards zur Datenkommunikation,
- Manuelle Erfassungen auf Papier sowie die sich anschließende innerbetriebliche Nachpflege in das stationäre IT-System entfallen.
- Auf Wunsch können durch dem Teamleiter oder Innendienst alle eingehenden Informationen zunächst zur Ansicht und Freigabe angezeigt werden,
- Das OFFLINE-Konzept ermöglicht die Nutzung großer Datenmengen von „**mbl**ix**Trade**“ für den Vertrieb und die Projektarbeit auch an Orten ohne Mobilfunkempfang.
- Unterschriften-Erfassung auf dem Display des mobilen Gerätes.*
- Dynamische erzeugte Dokumente mit den Arbeitsergebnissen des Außendienstes werden den Kunden bei Bedarf automatisch erzeugt und dem Kunden per Mail oder Fax zur Verfügung gestellt.
- Interaktion mit Mail, Navigation, Telefonie etc.
- geocodierte Suchfunktionen (Voraussetzung: Geo-Koordinaten der Adressen sind verfügbar)

mbllix customized solutions
Pestalozzistrasse 1
41363 Jüchen
GERMANY
Tel.: +49 (0)2181-1 64 64 07

info@mblx.de
www.mblx.de

