

Entwickeln individueller Angebote und der Schnelligkeit des Service

Unsere Methode ist einfach: Die Organisation vereinfachen, Zeit für den Vertrieb freimachen und schließlich die Optimierung des Vertriebsansatzes

Ein EDV-Tool, das auf die Vertriebs-Methode angepasst ist und nicht umgekehrt

Brice PAGNUCO
Vertriebsdirektor –
Fair' Belle

Dynamisieren Sie Ihren Vertrieb














SwingBusiness, die Merchandising-Software

Der Merchandiser setzt die äußere Organisation der Verkaufsstellen um (Einrichtung, Präsentation usw.). Hierzu stützt er sich auf die Analyse der Regalgänge und auf Studien des Verbraucherverhaltens, damit die Produkte aktiver und attraktiver gestaltet werden, unabhängig von der Rolle des Verkaufspersonals. Er versucht die Rentabilität der Regalreihen im Interesse des Unternehmens zu verbessern und dabei den Verbraucher zufrieden zu stellen, indem er dieser bei seiner Auswahl angeleitet wird.

Der Merchandiser ermöglicht die betriebliche Anwendung des Marketings auf Ebene der Ladengeschäfte. Es handelt sich um ein Vertriebskonzept, das sich direkt auf die Verkaufsstellen (POS) bezieht (und das darauf abzielt, die Margen zu maximieren), sowie auf die Hersteller (deren Umsatz an den Verkaufsstellen maximiert wird).

Diese Handelstechnik erleichtert ebenfalls die Arbeit der Logistik-Abteilung. Das Niveau der Zentralisierung, mit dem die Kosten für die Konzeption des Merchandisings begrenzt werden können, hängt von der Anzahl Verkaufsstellen ab, die das gleiche Merchandising übernehmen können und von der Motivation der Abteilungsleiter: Daher ist es wichtig, dass man sich auf technologische Werkzeuge stützt.

Funktionalitäten

-  Verwaltung von potentiellen und bestehenden Kunden, Ausbau der Kunden-Datenbank
-  Verwaltung der Produkt-Zusammenstellung
-  Ausarbeitung von Vertriebsplänen für den Handel
-  Automatisierte Verwaltung von Handelsanfragen
-  Bereitstellung des Artikel-Katalogs und der Artikel-Datenblätter
-  Sichtbarkeit der Bestell-Historie des Kunden
-  Abfrage der Verkaufszahlen / definierten Verkaufsziele
-  Automatisierte Verwaltung der Einkaufskonditionen des Kunden
-  Verwaltung der Besuchstouren
-  Optimierung der Besuchstouren
-  Planung von Vertriebsaktionen
-  Überwachung der durchgeführten Aktivitäten
-  Konsolidierung der Daten (z. B. Status laufender Vertriebsaktionen)

Ein globales Informationssystem, das auf die kommunizierenden Mitarbeiter im Innen- und Außendienst angepasst ist

Ziel des EDV-gestützten Ansatzes

Unabhängig von der Größe Ihres Unternehmens können Sie sich so gegenüber Ihren Mitbewerbern positionieren, wobei ein schnelleres Reaktionsverhalten Ihre Priorität bleibt.

SwingBusiness Merchandising erfüllt folgenden Bedarf und folgende Ziele:

- ✓ Erfassen der quantitativen und qualitativen Beobachtungen bezüglich der Regale
- ✓ Durchführen von Regalinventaren
- ✓ Vorschlagen von Musterbestellungen
- ✓ Definition und Sicherstellen der kommerziellen Betreuung mit so genannten Bericht-Tools
- ✓ Messen der Effizienz eines Vertriebsteams
- ✓ Organisation der Betreuung der Aktivitäten
- ✓ Einführen neuer Produkte
- ✓ Sammeln von Informationen über den Wettbewerb
- ✓ Die Folge der Marketing-Aktionen am Vertriebsstandort sicherstellen
- ✓ Antizipieren der Bedürfnisse und Erwartungen des Kunden

Technische Informationen

Betriebs-Plattformen



Modus halb angeschlossen

Arbeitstool zur gemeinsamen Nutzung

Sicherer Zugriff und sichere Daten, tägliche Datensicherung

Individuelle Gestaltung der Menüs, der Themen und der Funktionalitäten

Totale und permanente Kommunikation zwischen allen Benutzern: Allen steht nur eine einzige und für alle gleiche Information zur Verfügung

Zentrale Datenhaltung und -Konsolidierung: Die Dateien werden ausgetauscht und gemeinsam genutzt – keine erneuten Erfassungen nötig

Erweiterbarkeit: Die funktionellen Aktualisierungen sind im Abonnements-Preis inbegriffen

Kostenlose Hotline

SwingMobility

21 avenue de l'Europe
F-67300 Schiltigheim
Tel. +33(0)3 90 22 75 45
Fax +33(0)3 90 22 75 40
2, avenue de l'Europe
78400 Chatou
info@swingmobility.com
www.swingmobility.com