



# swingbusiness

Die Branchenlösung für Ihre Vertriebssteams im Außendienst



# swingbusiness

## Strategische Intelligenz als Herzstück Ihrer Organisation



Durch die Einbeziehung von Funktionen, die auf die speziellen Problemstellungen Ihres Tätigkeitsbereiches zugeschnitten sind, lassen sich mit Swingbusiness alle Aktivitäten Ihrer Außendienstmitarbeiter aus der Ferne steuern.

**Als ideale Mobilitätslösung für Vertreter erlaubt Swingbusiness nicht nur den Zugriff auf die Informationen der zentralen Datenbanken des Unternehmens (Kundendatenblatt, mobiler Lagerbestand, Produktstammdaten, Historie der bisherigen Verkäufe), sondern lässt durch die Vor-Ort-Funktionalitäten auch eine Erweiterung des Datenbestands zu sowie die Planung von Besuchstouren, die Erstellung von Besuchsberichten etc.**

Unabhängig von der Anzahl Ihrer Außendienstmitarbeiter und der Größe Ihrer Produktpalette verfügt SwingBusiness über standardisierte modulare, individuell anpassbare und skalierbare Features.



**Als leicht anzupassende All-in-one-Lösung** ermöglicht **Swingbusiness** es Ihnen, Ihre Teams und Prozesse **immer effizienter zu steuern** und dabei gleichzeitig Ihre Marketingpraxis **zu optimieren**.

*Im Laufe eines Arbeitstages beträgt die Zeit, die ein Vertriebsmitarbeiter für den **aktiven Verkauf** aufwendet, oft nur **10%**. Geben Sie Ihren Vertretern die richtigen Mittel an die Hand, um vor Ort effizienter zu werden und sich wieder auf ihr Kerngeschäft konzentrieren zu können.*

## Swingbusiness

ermöglicht Ihren Vertriebsteams, sich auf das zu konzentrieren, was sie am besten

können: **den Verkauf.**

Unsere Software-Lösungen verschaffen Ihnen unmittelbaren Zugang zu zuverlässigen und in Echtzeit aktualisierten Daten. Ihr Nutzen:

- > **Zunehmende Verfeinerung** Ihrer Unternehmensstrategie
- > **Antizipierung** der Bedürfnisse Ihrer Kunden
- > **Kundenbindung**
- > **Dynamisierung** Ihres Vertriebs
- > **Optimierung** Ihrer Akquisition
- > **Realisierung** von Verkäufen höherwertiger oder ergänzender Produkte (Up-Selling- und Cross-Selling)
- > **Unterbindung** der Mehrfacheingabe von Daten
- > **Übernahme** von Marketing-Aktionen
- > **Steuerung** der Produktivität der Verkäufer
- > **Verwaltung** von Lagerbeständen und Nachbestellungen
- > **Erleichterung** des Alltagsgeschäfts Ihrer Vertriebsmitarbeiter



*Allgemeine und branchenspezifische Lösungen*  
Swingbusiness bietet neben Standardlösungen ergänzende branchenspezifische Lösungen an, die bestmöglich die Problemstellung bestimmter Wirtschaftszweige berücksichtigen.

### > swingbusiness CRM

Zur Intensivierung der Kommunikation zwischen Ihrem Unternehmen und den Kunden, insbesondere durch Automatisierung der verschiedenen Komponenten der Kundenbeziehung.

### > swingbusiness Aktivitätenmonitoring

Zur Leitung Ihres Vertriebsteams, zur Steuerung der Teamdynamik, Festlegung und Umsetzung Ihres Marketing-Aktionsplans, Entwicklung Ihres Kundenportfolios etc.

### > swingbusiness Handel

Ermöglicht Ihren Vertriebsmitarbeitern eine korrekte und schnelle Auftragsannahme, damit Sie mehr, rascher und reaktionsschneller als Ihre Mitbewerber verkaufen können.

### > swingbusiness Merchandising

Gibt Ihnen die Möglichkeit, Regalinhalte ohne erneute Dateneingabe zu erfassen, neue Produkte einzuführen und die Übernahme Ihrer Marketing-Aktionen vor Ort sicherzustellen.

### > swingbusiness Vor-Ort-Verkauf

Für den Vertreter-Verkauf vor Ort, eine Lösung zur Verbesserung der Produktivität Ihres Vertriebsteams.

Unseren Benutzern steht werktags von 8.00 Uhr bis 18.30 Uhr eine Hotline zur Verfügung.

➔ swingbusiness Informationssysteme, in denen die Datenverarbeitungsprozesse und Funktionen in Ihrem Unternehmen verbunden sind mit einem Stammdaten-Repository und genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Prozessen.

Funktionalitäten	CRM	Aktivitätenmonitoring	Handel	Merchandising	Vor-Ort-Verkauf
Verkäufe	•	•	•	•	•
Marketing-Aktionsplan	•	•	•	•	•
Flash-Nachrichten	•	•	•	•	•
Besuchstouren	•	•	•	•	•
Agenda	•	•	•	•	•
Ausgangskunde	•	•	•	•	•
Kunden/Potenzielle	•	•	•	•	•
Kunden					
Besuchsbericht	•	•	•	•	•
Kostenmanagement	•	•	•	•	•
Formulare/Umfragen	•	•	•	•	•
Auftragsannahme	•	•	•	•	•
Vertriebsplanung	•	•	•	•	•
Katalog	•	•	•	•	•

Funktionalitäten	CRM	Aktivitätenmonitoring	Handel	Merchandising	Vor-Ort-Verkauf
Preis			•	•	•
Geschäftsbedingungen			•	•	•
Rechnungshistorie			•	•	•
Mobiles Lager					•
Dokumentenverwaltung	•				
Projekt/Vorgang	•				
Liste Regalinhalte				•	
Einfache Auftragsannahme				•	
GPS-Navigation PKW oder LKW		Optional	PKW 6 € <sup>zzgl. MwSt</sup>	LKW 10 € <sup>zzgl. MwSt</sup>	
Preis pro Benutzer und Monat					
Geolokalisierung				Optional 8 € <sup>zzgl. MwSt</sup>	
Preis pro Benutzer und Monat					
Preis pro „mobilem“ Benutzer und Monat	55 € <sup>zzgl. MwSt</sup>	45 € <sup>zzgl. MwSt</sup>	65 € <sup>zzgl. MwSt</sup>	55 € <sup>zzgl. MwSt</sup>	65 € <sup>zzgl. MwSt</sup>
Preis pro „Backoffice“-Benutzer und Monat				29 € <sup>zzgl. MwSt</sup>	

# swingbusiness

Praktische und innovative Funktionalitäten...



## Verkäufe



Zur Überwachung der Aktivität nach Zeitraum (Standardeinstellung: Monat), Kundenaktivität, Kundenportfolio, Zielgruppenabdeckung, Aufträgen, Konversionsrate, Umsatz, Auftragsvolumen etc.

## Marketing-Aktionsplan (MAP)



Angabe der Anzahl der in den Aktionsplan einbezogenen Kunden/potenziellen Kunden, der Anzahl Kunden, bei denen Besuche durchgeführt wurden sowie der nicht in den Aktionsplan einbezogenen Kunden/potenziellen Kunden. Sie können Ihre gewünschte Planung eingeben, die entsprechend befolgt wird, und den Verlauf und die Ergebnisse des Aktionsplans abrufen.

## Besuchstouren



Planung in Teilsektoren (Städte, Landkreise). Dem Vertriebsmitarbeiter wird für einen Tag automatisch eine Besuchstour vorgeschlagen. Die Liste der zu besuchenden Kunden ist dynamisch und berücksichtigt die von Ihnen eingegebenen Parameter (Datum des letzten Besuchs, Häufigkeit etc.). Sie kann in dringenden Fällen ergänzt werden durch Termine, außerhalb des regelmäßigen Turnus.

## Ausgangskunde



Planung der täglichen Besuchstour ausgehend von einem sogenannten „Ausgangskunden“ in einem geographischen Umkreis von 0,5 bis 50 km.

## Besuchsbericht



Wird automatisch bei einem Besuch beim Kunden erstellt. Das Formular für den Besuch basiert auf dem Feature „Formulare/Umfragen“ und ist somit skalierbar.

## Projekt/Vorgang



Ermöglicht dem Vertriebsmitarbeiter die Abwicklung seiner Geschäfte und potenziellen Aufträge nach Kriterien wie Geltungsdauer, Art des Geschäfts, Verkaufsprozessphase (nach der SPANCO-Methode), Projektbeschreibung, Bezeichnung, Auftragssumme, Wahrscheinlichkeit des Erfolgs.

## Formulare/Umfragen



Ersetzt alle vorhandenen Papierformulare. Jedem Formular ist ein bzw. sind mehrere Mitarbeiter zur Validierung zugeordnet. Es gibt die unterschiedlichsten Arten von Formularen: Antrag auf Änderung des Kundendatenblatts, Musteranforderung, Anfrage für POS-Werbung, Reklamation etc. Nutzen Sie dieses Feature zur Durchführung Ihrer Marketing-Umfragen!

## Auftragsannahme



Auftragsannahme über Katalog, Thema, Produktfamilie und -unterfamilie, Auftragsvorlage, basierend auf der Historie oder den Verbrauchsgewohnheiten. Artikel aus der Vertriebsplanung können vorbereitend in den Warenkorb gelegt werden, mit einer Geltungsdauer versehen und einer Kundenauswahl zugewiesen werden. Der Benutzer kann seine Bestellung vervollständigen, indem er eine Artikelnummer oder -bezeichnung eingibt oder einen Barcode einscannet.

## Vertriebsplanung



Mit diesem Feature lassen sich bestimmte Artikel regelmäßig anzeigen, damit Sie sicher sein können, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter diese Produktdaten Kunden auch tatsächlich anbieten.

## Mobiles Lager



Abfrage und Inventarisierung des mitgeführten Lagerbestandes in einem Fahrzeug.

## Dokumentenverwaltung



Zur Verknüpfung von Dokumenten (Word, Excel, PDF etc.) mit einem Kundenkonto oder einem Geschäft.

## GPS-Navigation



Navigation mit Adresssuche, Routenberechnung nach Zeit/Strecke, Sprachausgabe und Symbolanzeige, 2D/3DAnsicht, Tages- und Nachtansicht.