

Durchbruch für webbasiertes Kundenmanagement

Rather Smart von s2G.at revolutioniert die Verwaltung und Erfassung von Kundenkontakten im Direktvertrieb.

Das Linzer Softwareunternehmen s2G.at präsentierte kürzlich sein neues System zum Management von Kundenkontakten. Rather Smart organisiert die Schnittstelle zwischen Office und Außendienst. Der gesamte Informationstransfer wird über eine webbasierte Anwendung abgewickelt. Somit sind alle Instanzen nahezu in Echtzeit über die Ergebnisse informiert. Eigene Lagerverwaltungstools sind ebenso integriert wie automatisierte Abrechnungen und ausführliche Statistikmöglichkeiten.

Linz, 8. Februar 2016 – Neben dem Handel über das Internet zählt der Direktvertrieb zu den aufstrebenden Distributionsformen im Business to Customer-Bereich. Eine zentrale und zugleich komplexe Herausforderung ist dabei die Verwaltung der Kundenkontakte. Ein großes deutschsprachiges Handelsunternehmen beauftragte die Linzer Softwareschmiede s2G.at mit der Implementierung eines Systems zum Management dieser Daten. Das Ergebnis, die Software Rather Smart wurde kürzlich in Linz der Öffentlichkeit präsentiert.

Webbasierte Termindistribution

In fast allen Fällen des Direktvertriebs erfolgt die Terminvereinbarung telefonisch. Idealerweise erledigt ein interner Mitarbeiter diese Arbeit und gibt Termine an die Vertreter weiter. Rather Smart organisiert diesen Prozess und unterstützt bei Bedarf auch zwischengeschaltete Gebietsleiter durch zusätzliche Tools. Je nach Ausbildung sowie demografischen und geografischen Merkmalen der Vertreter, kann er die Kundentermine zielgerichtet dem optimal geeigneten Außendienstmitarbeiter zuteilen. Dieser erhält alle wichtigen Daten via Rather-Smart-Webapplikation in Echtzeit.

Kontaktverwaltung per Smartphone

Der Vertreter erfasst im System wichtige Gesprächsdetails sowie Hardfacts wie Dauer und Kaufaufträge. Zusätzlich können auch Anfahrtskilometer eingegeben und Provisionsberechnungen ausgewiesen werden. Bei Verkäufen wird automatisch der Lagerbestand korrigiert. Je nach Bedarf können auch automatisierte Abrechnungen für Außerdienstmitarbeiter erstellt werden. Fix integriert ist auch eine Erfolgskontrolle, welche die Gesprächsdaten mit Zielvorgaben abgleicht. Alle gesammelten Daten landen nach den Gesprächen wieder im Office. Zusätzlich können automatisch Folgegespräche erstellt und die Betreuung neuer Kunden verwaltet werden. Mittels täglicher Übersicht sind alle Ebenen zeitnah über die Erfolge informiert. „Die Software ist dabei modular aufgebaut, und kann je nach Bedarf adaptiert und erweitert werden. Rather Smart ist prädestiniert für kleine, mittlere und auch größere Betriebe. Wir unterstützen Kunden bei der individuellen Anpassung an ihre Bedürfnisse und stellen einen idealen Tool-Mix zusammen“, erklärt Thomas Fröstl, Softwareexperte bei s2G.at. Der Vertrieb der Software erfolgt hauptsächlich über eigene Vertriebspartner. „Wir freuen wir uns auch über neue Partner, die für uns Kunden betreuen. Ein junges Unternehmen wie s2G.at ist immer offen für innovative Vertriebswege“, erklärt Mag. Ilse Hackl-Gautsch das aktuelle Sales-System des Unternehmens.

Corporate Data

Das oberösterreichische Unternehmen s2G.at bietet Lösungen im Bereich Individual und Standard Software, die auf modernsten technischen Standards basieren. Unter Verwendung modernster Entwicklungsmethoden und -werkzeuge entwickeln die Spezialisten in Linz innovative Systeme in Programmierung sowie Datenbank- und Workflowdesign. Seit mehr als 30 Jahren zählt Entwicklungsleiter Franz Polli zu den renommiertesten Experten in diesen Bereichen. Gemeinsam mit seinem Team macht er s2G.at zu einem der erfolgreichsten IT-Unternehmen für innovative Spezialsoftware. Mehr Informationen unter www.s2G.at

Für Rückfragen steht Ihnen gerne zur Verfügung:

Kommhaus

Altausseer Straße 220

8990 Bad Aussee, Austria

Tel.: +43 3622 55344-22

Fax: +43 3622 55344-17

E-Mail: presse@kommhaus.com