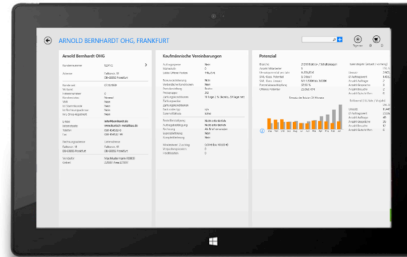
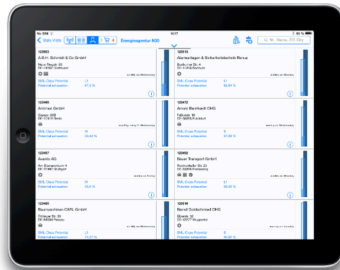




für Manager, Teamleiter und Außendienst im Direktvertrieb – Mobile CRM-Erweiterung zum proaktiven Warenabsatz über den gesamten Sales Cycle

## CRM-Erweiterung | Direktvertrieb



Das Modul blue-customer für Smartphones und Tablets (Android, iOS, Windows) gibt dem Vertriebsaußendienst umfassende CRM- und Customer Intelligence-Funktionen an die Hand. Dank der kompletten Sales Cycle-Abdeckung können Management und Field-Service Absatzpotenziale systematisch ermitteln, bewerten und initiativ nutzen.

### Methodische Planung und Umsetzung des Verkaufserfolgs

Mit blue-customer haben Vertriebsprofis alle Kundendaten und Ansprechpartner auch unterwegs direkt zur Hand. Die Auszeichnung lukrativer Prospects als „Opportunities“ sowie Such- und Filterfunktionen vereinfachen dabei eine Planung von Kunden-Meetings im Einklang mit Vertriebsstrategien und Zielvorgaben. Dazu können Ansprechpartner nach frei definierbaren Charakteristika wie Ort, Größe, erwartete und realisierte Umsatzvolumina oder Branchen ausgewählt werden.

### Nachfrage antizipieren, Absatzchance nutzen

Zur Vorbereitung eines Verkaufsgesprächs stellt blue-customer komplette Kundenprofile auf dem Tablet oder Smartphone bereit. Damit hat der Außendienst auch unterwegs Zugriff auf eine detaillierte Kaufhistorie zur Bedarfsermittlung und Absatzprognose. Um bereits im Vorhinein erfolversprechende Angebote zu definieren, kann zudem das bisherige Kundenverhalten hinterlegt werden. Kriterien wie „Zahlung“, „Bestellung“ oder „Umsätze“ liefern dann eine solide Basis, um die Profitabilität des Kunden, die Wahrscheinlichkeit eines Geschäftsabschlusses, Reise-Prioritäten und den ROI eines Vor-Ort-Termins richtig einzuschätzen.

### Verkaufen als individueller Kundenservice

Die detaillierten Profile geben dem Außendienst Gelegenheit, Kunden mit einer persönlichen Ansprache zu gewinnen. Zudem können Verkäufer mit individuellem Service überzeugen, indem sie spezifische Liefer- oder Rabattkonditionen in blue-customer speichern und bei Geschäftsabschluss direkt gewähren. Zur Beschleunigung der Transaktionen kann der Verkäufer bestehende Belege sowie Belegketten direkt in den Warenkorb einlesen. Zudem kann er den Kunden mithilfe der Verbrauchsanzeige im Produktkatalog unverzüglich über Lieferfristen der gewünschten Artikel informieren.

### Mobile CRM-Verlängerung mit Customer Intelligence aus der Cloud

blue-customer verschafft dem Außendienst rund um die Uhr einen aktualisierten Einblick in aussagekräftige Kunden- und Einkaufsstatistiken. Updates erfolgen webbasiert aus der Cloud oder dem eigenen Rechenzentrum, wobei alle Funktionen auch „Offline“ verfügbar bleiben. Dazu wird blue-customer über moderne Standardschnittstellen nahtlos in bestehende IT- und Kommunikationsprozesse eingebettet, sodass Daten jederzeit mit CRM- und DB-Systemen ausgetauscht werden können. Zudem besteht die Option zur Outlook-Integration mittels Plug-In.

Anmerkung: Das vorliegende Modul ist Bestandteil des Ecosystems der blue-app, kann jedoch auch autonom eingesetzt werden.

