



blue-fashion – mobile App für Sales-Teams, um Mode-Einkäufer mit Multimedia-Präsentationen, direkter Preiszusage und schnellem Lieferservice zu überzeugen.

## Sales-Außendienst | Mode-Handel



Kollektionen auf Tablets in Farbe, Bild und Video zeigen – und alle Preise, Lieferkonditionen und Warenverfügbarkeiten direkt im Blick haben. Danach Bestellungen ohne Zeitverlust aufnehmen, Warenkörbe ggf. per Unterschrift freigeben lassen und Lieferungen sofort auf den Weg bringen: Mit der Applikation blue-fashion für Smartphones und Tablets (Windows, iOS) glänzt der Außendienst im Vertriebsgespräch mit Textileinkäufern und Store-Inhabern. blue-fashion, als branchenspezifische Erweiterung der blue-app, unterstützt den Außendienst in allen Facetten des Kundenmanagements.

### Großer Auftritt für Markenhersteller und Mode-Label

blue-fashion fördert den Absatzerfolg mit attraktiven Multimedia-Präsentationen von Mode-, Sport- und Lifestyle-Artikeln. Zudem stehen Hintergrundinformationen über verfügbare oder angekündigte Waren bereit, um Kunden kompetent über Bestände zu informieren und Lieferdaten anzukündigen. Dabei hilft blue-fashion den Außendienst in allen Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs:

1. **Geschäftsanhahnung:** Sales-Teams haben mit blue-fashion den Vorteil, das 24/7/365 aktualisierte Angebot in Wort, Bild, Animation und Video erlebbar zu machen. Brand-, Image- und Produkt-Präsentationen sind On- und Offline verfügbar, um Einkäufer zu begeistern.
2. **Geschäftsverhandlung:** Damit Einkäufer und Vertriebler schnell handelseinig werden, sind Preise, kundenspezifische Rabatte und Zahlungsmodalitäten selbst ohne Webzugang immer abrufbereit. Ebenso können Lagerbestände und zukünftige Verfügbarkeiten für „schwimmende Ware“ bzw. „rollende Ware“ direkt geprüft werden. Damit lassen sich Lieferintervalle oder Wunschtermine gleich vor Ort zusagen und verbindlich fixieren. Der Quick-Amount-Selector vereinfacht hier die Auswahl der Warenmenge, die mit einem einzigen Touch-Befehl abgeschlossen werden kann. Ebenso können für Kunden unterschiedliche Warenkörbe nach Angebot, Auftrag, Gutschrift oder Konditionsvereinbarungen angelegt und klassifiziert werden.
3. **Geschäftserweiterung:** Cross- und Upselling-Einblendungen bereichern den Kundendialog mit Ideen für passende Zusatzprodukte. Gleichzeitig unterstützt die integrierte Bestellhistorie den Außendienst dabei, Angebote nach individuellen Kaufvorlieben zuzuschneiden. Im Ergebnis gewinnt der Kunde mit attraktiven Produkten, während der Vertrieb seine Umsätze und Provisionen steigern kann.
4. **Geschäftsabschluss:** Sobald eine Übereinkunft erzielt ist, kann der Einkäufer den Warenkorb per Unterschrift freigeben, während der Verkäufer die Einhaltung der Geschäftsanforderungen per Checkliste prüft. blue-fashion zeigt alle Unternehmensvorgaben z.B. für Mindestabnahmen in einer praktischen Übersicht, sodass der Sales-Spezialist Vertragsabschlüsse gleich validieren kann. Dank der prozessoptimierten Back-Office-Anbindung von blue-fashion kann der Warenversand danach direkt ausgelöst werden, um den Lieferservice zu beschleunigen.
5. **Geschäftsoptimierung:** blue-fashion vereinfacht die Erstellung von Besuchsberichten mit Fotodokumentation, sodass das Management den Verkaufserfolg der Teams detailliert auswerten und langfristig steigern kann. Darüber hinaus bietet blue-fashion Funktionen für eine präzise Sales- und Go2Market-Steuerung. Dazu gehören u.a. beliebig differenzierbare Produktgruppen-Freigaben für Vertriebsmitarbeiter. Unternehmen können damit einzelne Sales-Teams nach Branchenschwerpunkt, Region oder Kundentyp auswählen und vorab informieren, um neue Kollektionen gezielt in Teilmärkten zu platzieren.

Anmerkung: Alle Module sind Bestandteil des Eco-Systems der blue-app, können jedoch auch autonom eingesetzt werden.

