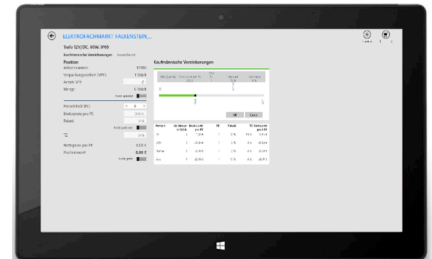




Sales-Management und Außendienst – kosteneffizient zum Vertriebsserfolg mit Servicebeschleunigung und kundenindividuellen Angeboten.

Sales-Management | Vertriebsaußendienst



Mit dem Modul blue-trade für Tablets (iOS, Windows) und Smartphones (iOS, Windows, Android) hat der Vertriebsaußendienst es in der Hand, in kürzerer Zeit mehr Geschäftsabschlüsse zu erreichen. Als selbständige Funktionseinheit in der blue-app erweitert blue-trade den Kundenservice vor Ort, vereinfacht Bestellungen und beschleunigt Verkaufsprozesse. Das Modul kann sowohl via Cloud, als auch On-Premise genutzt werden und wird mit standardisierten Schnittstellen nahtlos in bestehende Vertriebs- und Lieferprozesse eingebunden. Steht dem Außendienst gerade kein Internet zur Verfügung, bleibt blue-trade (wie alle anderen Module) auch „offline“ komplett einsatzbereit.

Schneller im Service, effizienter im Arbeitseinsatz

Anwender profitieren von einem hoch effizienten Vertriebsmanagement mit flexibel konfigurierbaren Warenkörben. Sie werden ganz einfach nach Bedarf z.B. für Angebote, Aufträge, Gutschriften oder das Saisongeschäft angelegt. Gleichzeitig können die Warenkörbe auch über die Memory-Funktion von anderen Geschäfts-PCs importiert oder aus bestehenden Bestellbelegen übernommen werden. Das Einlesen von Waren in den Warenkorb funktioniert problemlos über die Tablet- oder Smartphone-Kamera, die durch blue-trade zum Barcode-Scanner wird. Darüber hinaus straffen die Warenkörbe mit direkter Belegausgabe und Bestellauslösung die Lieferprozesse zwischen Sales-Frontend und Backend. Dank fortschrittlichen VMI-Funktionen ist blue-trade ebenso geeignet für eine moderne Logistik mit automatischer Bevorratung und lieferantengesteuerter, kontinuierlicher Warenversorgung.

Individueller im Kundendialog, direkter im Abschluss

Kundenspezifische Rabattierungsfunktionen unterstützen eine personalisierte Kundenbetreuung, die mit sofortigen, verbindlichen Zusagen von Lieferterminen sowie -konditionen weiter an Qualität gewinnt. blue-trade gibt dem Vertriebsaußendienst dazu direkten Zugriff auf Lagerbestände, Warenverfügbarkeiten, hinterlegte Lieferadressen sowie Preislisten mit individueller Preisfindungsfunktion. Damit Kunden das jeweils für sie überzeugendste Angebot erhalten, stehen detaillierte Informationen zu Person und Kaufhistorie bereit.

Spielraum für Wachstum, Präzision für Compliance

blue-trade ist mehrwährungsfähig und in mehr als 15 Sprachen verfügbar, sodass das Sales-Management Expansions- und Internationalisierungsstrategien zügig umsetzen kann.

Dabei können sich Vertriebsverantwortliche ganz auf blue-trade verlassen: Mit qualifizierten elektronischen Signaturen sowie einer normgerechten Deklaration von Werbegeschenken sind Transaktionen rechtlich und kaufmännisch solide abgesichert.

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

