

ICONPARC

Sales Route Planner



INHALT

- 3 Tourenplanung
- 5 Kompetenzen verbinden
- 7 Stets synchron
- 9 100 % digital
- 11 Ganz nebenbei
- 13 Vorteile im Überblick
- 15 Die Benutzeroberflächen
- 17 Einstieg über Ihre Mitarbeiter
- 19 Einstieg über Ihre Kunden
- 21 Einstieg über Google Maps
- 23 Einstieg über die Tagesroute
- 25 Einstieg über den Kalender
- 27 Schnittstelle B2B Sales APP
- 29 Ihr Partner ICONPARC
- 31 Unsere Kunden
- 33 Ihr Ansprechpartner

/\ Tourenplanung

Wie koordiniert man 70 Außendienstmitarbeiter, die in über 100 Ländern bis zu zehn Kunden pro Tag besuchen?

Der Außendienst ist häufig das teuerste Instrument in einer Vertriebsorganisation. Umso wichtiger ist eine perfekte Steuerung, um die Zeit für die Kunden und den Verkauf maximal zu nutzen.

Dafür haben wir eine innovative und performante Plattform entwickelt, die sich exakt auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Nutzers zuschneiden lässt.





♥ Kompetenzen
zusammenbringen.

Der Vertrieb liebt es
zu verkaufen.

Disponenten lieben es
strategisch zu planen.

Der ICONPARC Routenplaner sorgt dafür, dass
sich jeder auf seine Stärken und Kompetenzen
konzentrieren kann:

Die Disponenten planen für die Aussendienst-
mitarbeiter die optimalen Routen.

Dem Vertrieb bleibt so mehr Zeit und Ruhe für
das, was er am besten kann:
die Akquise- und Verkaufsgespräche.

Im Takt und synchron

Gemeinsam geht es schneller voran. Die Digitalisierung erleichtert die Expansion und Ihre Internationalisierungsstrategie. Durch schnelle Datenverbindungen werden Informationen via Knopfdruck verschickt – in Echtzeit und mehr als 100 Länder der Welt.



⌚ 100% digital

Die Digitalisierung der Tourenplanung befreit von repetitiven Tätigkeiten und schafft Freiräume für Ihre Mitarbeiter.

Die Informationen werden gebündelt, von Spezialisten analysiert und empirisch ausgewertet. In der Folge kommt es zur Optimierung von Prozessen, Produkten und Dienstleistungen.

Die Daten werden örtlich getrennt und verschlüsselt gesichert. - Damit nichts verloren geht!



Ganz nebenbei

Potentielle Neukunden werden regelmäßig in den Tourenplaner eingelesen und ihre Geodaten automatisch berechnet. Disponent und Außendienstler können auf Wunsch die Neukunden in die Route einblenden und spontan neue Termine planen, wenn diese auf dem Weg liegen.

Der kurze Abstecher könnte sich lohnen. Vielleicht ist ein großer Fisch dabei ...





Die Vorteile im Überblick



Sofort startklar

Für den ICONPARC Tourenplaner benötigen Sie lediglich einen Desktop-Rechner mit Internet.



Browser basiert

Die Anwendung läuft auf allen gängigen Browsern und Betriebssystemen.



Ohne Unterbrechung

Updates erfolgen im laufenden Betrieb.



Synchronisation

Alle Daten werden in Echtzeit in beide Richtungen gespiegelt. So sind Disponenten und Vertrieb stets auf dem aktuellen Stand.



Anmerkungen

Kommentare zum jeweiligen Termin helfen Disponenten und Außendienstmitarbeitern und kommen letztlich dem Kunden zugute.



Mehrsprachige Lösung

Die Benutzeroberfläche und die Inhalte sind in verschiedenen Sprachen hinterlegt.



Weltweit

Der ICONPARC Tourenplaner agiert weltweit. Alle Kunden- und Geodaten werden über die Adressen automatisch im Hintergrund ermittelt.



Sicherheit

Das Login zum ICONPARC Tourenplaner ist mit einer 2-Step-Verification geschützt. Die gesamte Kommunikation zwischen dem Tourenplaner und der Sales APP erfolgt verschlüsselt.



Schnittstellen

APIs zur B2B Sales APP und zum ERP-System schaffen nahtlose Verbindungen.



Performance

Die Inhalte im ICONPARC Tourenplaner werden dynamisch ausgetauscht.

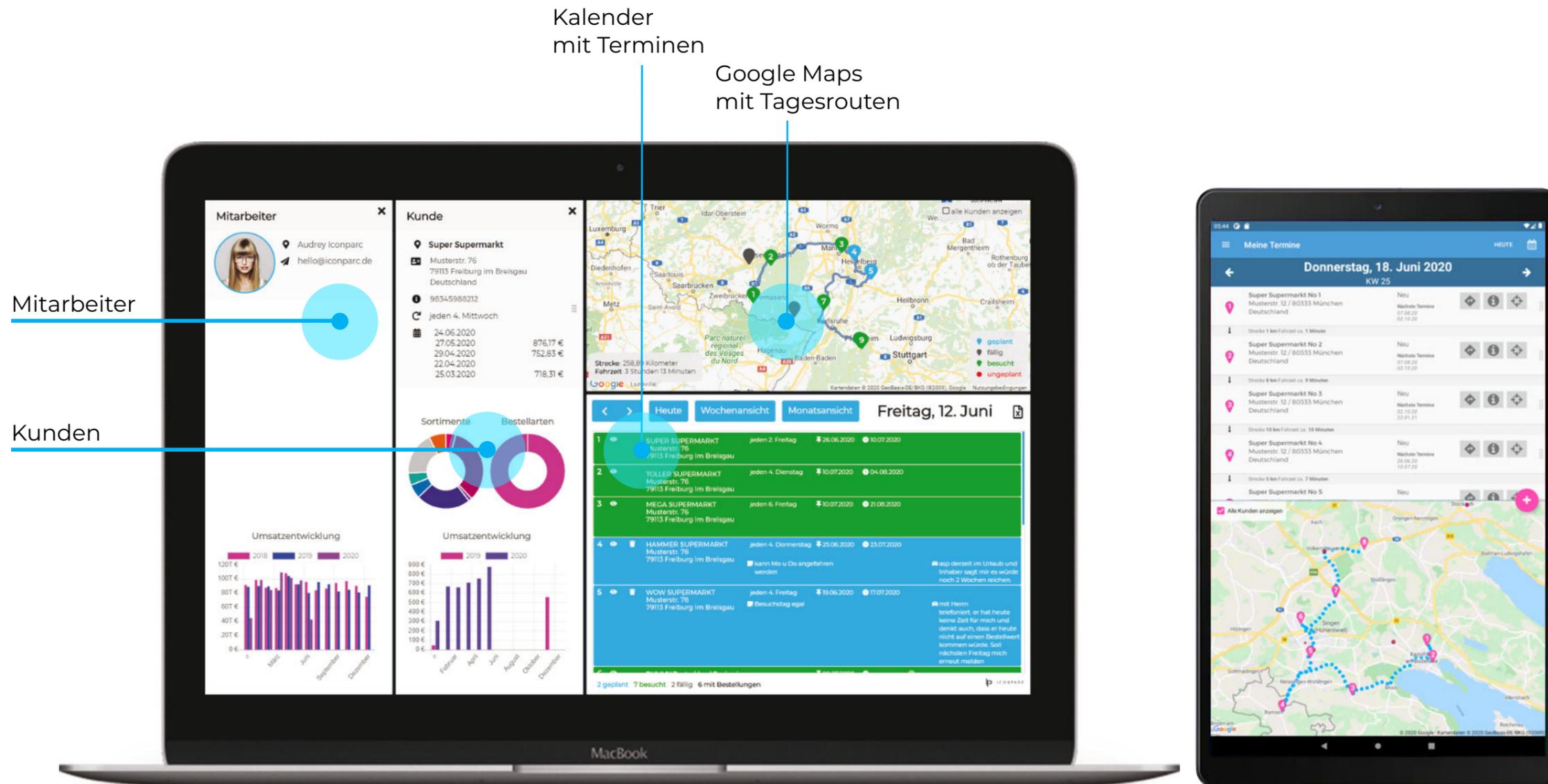
Die Desktop-Oberfläche für die Disponenten in den

Die Benutzeroberfläche spielt sich vollständig im Browser ab. Durch den 2-stufigen Login-Prozess erhalten nur eindeutig identifizierte Mitarbeiter Zugang.

Die Anwendung ist in vier Bereiche unterteilt, die logisch verbunden sind: Mitarbeiterbereich, Kundenbereich, Route und Kalender. Der Einstieg kann in jedem Bereich beginnen: Wählt der Disponent z. B. einen Mitarbeiter an, so ändert sich dynamisch dessen Kundenliste.

Die mobile APP für den Aussendienst

Die Benutzeroberfläche wird vollständig durch eine APP geschützt. Das Login erfolgt mittels Fingerabdruck. Mit Fingergesten lassen sich Termine löschen, verschieben oder anlegen; Termine und Kunden mit Anmerkungen, Anhänge und Fotos versehen; Bestellungen aufnehmen und Besuchsberichte schreiben; Aufgaben an den Innendienst vergeben - und noch so vieles mehr.





Einstieg über Ihre Mitarbeiter

Instant-Suche

Es wird nach Vor- oder Nachnamen gesucht.

Kunden

Dem Mitarbeiter zugewiesene Kunden werden automatisch gefiltert.

Porträtfoto

Mit einem Blick können die Disponenten ihre Mitarbeiter erfassen.

Kontaktdaten

Hier sind Adresse, E-Mail, Telefon- sowie Mobilnummer der Mitarbeiter hinterlegt.

Umsätze

Die detaillierte Darstellung der monatlichen Umsatzentwicklung und der beiden Vorjahre hilft den Disponenten das Potential der Mitarbeiter besser einzuschätzen.

Excel

Mit dem Download der Termine und Umsätze im ausgewählten Zeitraum gelangen die Daten auf kurzem Weg zur Bearbeitung in die Buchhaltung.

Urlaubsvertretung

Damit auch in der Urlaubszeit kein Kundentermin verpasst wird!

Noch stärker im Team?
Durch vernetztes Zusammenspiel.



Einstieg über Ihre Kunden

Instant-Suche

Es wird nach Name, Ort, PLZ sowie Kundennummer gesucht.

Filter

Es kann nach noch-nicht-terminierten, besuchten, fixen, sowie Intervall-Terminen gefiltert werden.

Export als Excel

Die Kundenliste lässt sich zur Weiterverarbeitung jederzeit in Excel exportieren.

Geodaten

Für die Koordinierung auf der Weltkarte werden aus den Kundenadressen die Geodaten errechnet.

Kontaktdaten

Sie enthalten Adresse, E-Mail, Telefonnummer sowie Kundennummer.

Intervalltermine

Wiederkehrende Termine lassen sich beliebig anzeigen.

Umsätze

Die detaillierte Darstellung der monatlichen Umsatzentwicklung inkl. der beiden Vorjahre hilft, das Potential jedes Kunden besser einzuschätzen.

Drag & Drop

Kundentermine werden bequem via Drag & Drop in den Kalender gezogen.

Nächster Termin

Anzeige des nächsten vereinbarten Termins.

Terminhistorie

Anzeige der letzten Besuchstermine samt Auftragswerte.

Bestellhistorie

Anzeige der letzten Bestellungen samt Auftragswerte und Auftragskanal wie WebShop, Aussendienst, EDI etc.

Wir machen es **einfach**.



Einstieg über G Google Maps

Geodaten

Anzeige von geplanten, fälligen, besuchten und potentiellen Kunden auf der Karte.

Kontaktdaten

Bei Mouse Over erscheint ein Layer mit der Adresse des Kunden, E-Mail, Telefonnummer, Kundennummer sowie dem Jour fixe. Bei Klick auf den Layer öffnen sich die Daten im Kundenbereich.

Drag & Drop

Kundentermine werden bequem via Drag & Drop in den Kalender gezogen.

Filter

Auf Knopfdruck werden umliegende Kunden sowie potentielle Neukunden eingeblendet.

Zoom

Durch Zoomen werden Kundengruppen oder Kunden einzeln angezeigt.





Einstieg über die Tagesroute



Route

Die Berechnung sowie die Anzeige der Route erfolgt dynamisch und in Echtzeit bei jeder Veränderung.



Entfernung

Entfernungen werden in Kilometern berechnet und angezeigt.



Fahrzeit

Die Fahrzeit wird automatisch berechnet und angepasst.



Drag & Drop

Potentielle Kunden können von der Karte bequem via Drag & Drop mit in die Tagesroute eingefügt werden.

Wenn erstklassige Vorbereitungen auf Gelegenheiten treffen.



Einstieg über den Kalender

Kalender

Der Kalender unterstützt Monats-, Wochen- und Tagesansichten.

Termine

Durch strukturierte Grafik lässt sich auf einen Blick die Terminart erkennen: ob flexibler, fixer oder Intervall-Termin.

Einstieg über Ihre Termine

Termine

... zeigt alle Termine des Tages oder in einem bestimmten Zeitraum.

Intervalltermine

... zeigt, ob der Termin einmalig oder wiederkehrend ist.



Status

Farben geben einen schnellen Überblick: Blau verweist auf geplante Termine, Magenta auf aktuelle Termine, Grau auf einen nicht bestätigten Jour fixe. Grün zeigt: Der Kunde wurde erfolgreich besucht.

Drag & Drop

Kundentermine können bequem via Drag & Drop verschoben werden. Die Tagesroute wird im Hintergrund automatisch neu berechnet.



Anmerkungen

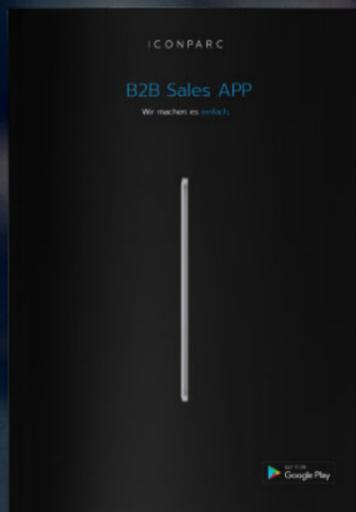
... enthält wichtige Informationen des Disponenten für den Außendienst zum jeweiligen Termin.

Anmerkungen

... enthält wichtige Informationen des Aussendienstmitarbeiters für den Innendienst.

••• Vor Ort geht es nahtlos weiter mit der B2B Sales APP

Mehr dazu finden Sie in unserer Broschüre auf www.iconparc.de.



ICONPARC

Vorsprung durch
Individualisierung

Mit unseren maßgeschneiderten Software-Lösungen im digitalen Handel entwickeln wir jeden unserer Kunden zum Marktführer in seiner Branche.



Seit 1997 am Markt

im Herzen von München am Stachus



Stabilität

durch Mitarbeiter, die zehn Jahre oder länger dabei sind



2 Inhaber

sind im Unternehmen tätig, Investoren sind nicht involviert



2,5 Mrd. € Gesamtumsatz

auf allen ICONPARC Plattformen



21 Mitarbeiter

bilden ein interdisziplinäres Team



1,7 Mio. € Umsatz pro Tag

auf allen ICONPARC Plattformen



In bester Gesellschaft

Unsere Success Stories finden Sie auf www.iconparc.de



ratioform



schweitzer
Fachinformationen

GRÖNER
FACHHANDEL FÜR WERBETECHNIK

GUNZ
Kompetenz in Lebensmitteln



bürkert
FLUID CONTROL SYSTEMS



Ihr Ansprechpartner für digitale Lösungen und Prozesse

Antoine Levy
Dipl.-Ing. // CEO & Owner

Wo Standardsoftware endet, fangen wir erst an

Wir sind nicht der größte, sicherlich aber der beste und effizienteste Digitalisierungspartner, wenn es darum geht, unsere Kunden zum Marktführer in ihrer Branche auszubauen, ihre Endkundenbeziehungen zu verbessern, Prozesse zu automatisieren, neue Märkte zu erschließen, Kostenstrukturen zu optimieren und als Aushängeschild ein digitales Image mit Innovationskraft zu zeigen.

Über unsere System-Plattformen werden täglich circa 1,7 Mio. € abgewickelt. Seit mehr als 24 Jahren entwickeln wir agil und branchenübergreifend maßgeschneiderte Software-Lösungen im Bereich B2B, B2C sowie B2B2C.

Über mich

Mit Zwölf entwickelte ich erste Computerprogramme und Software für Büros zur Automatisierung von Prozessen. Nach dem Abitur zog es mich nach Rom, wo ich als Castingassistent und Kameramann für Shaila Rubin und Andrea Marrari (Der Name der Rose) arbeitete. Später trat ich in die Fußstapfen meines Vaters; studierte Architektur in Straßburg, Paris, Braunschweig und Darmstadt; setzte Großbauprojekte und gewann renommierte Architektur-

wettbewerbe. Irgendwann beschloss ich, doch meiner Leidenschaft zu folgen: dem Programmieren und Entwickeln von Software. Seit mehr als zwei Jahrzehnten bin ich Mitinhaber von ICONPARC, dem Münchner Unternehmen für individualisierte Softwarelösungen. In dieser Zeit haben wir über 50 Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand und Konzerne beraten und exklusive Plattformen entwickelt, darunter PUMA, Schweizer Fachinformationen, ratioform Verpackungen und Siemens. Aktuell leite und designe ich die Digitalprojekte von RED ZAC, GUNZ sowie Gröner.

Make or buy?

Sie suchen einen Digitalisierungspartner und haben sich für buy entschieden?

Dann rufen Sie mich gerne an. Zu unserem Leistungsversprechen gehören Termin- und Budgettreue. Mit uns haben Sie einen absolut professionellen und verlässlichen Ansprechpartner, der stets für Sie erreichbar ist!

+49 89 - 15900643

consulting@iconparc.de

I C O N P A R C

Sophienstr. 1
80333 München

+49 89 - 15900610

iconparc.de
hello@iconparc.de