

Moderne SFA in der Praxis

Digitaler Produktkatalog für die mobile
Außendienststeuerung und Auftragsannahme



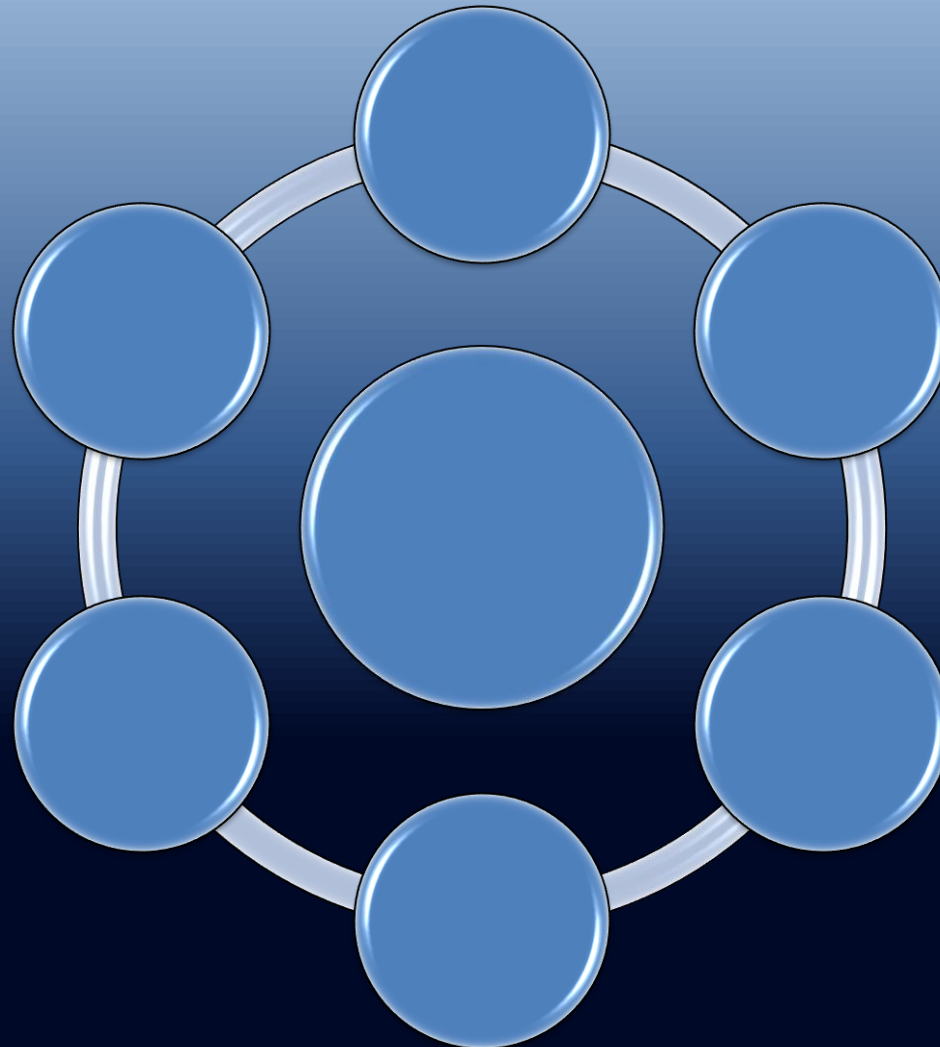
Moderne SFA in der Praxis

blue-zone AG

- Junges Software-Haus
- Spezialisiert auf Entwicklung mobiler Vertriebssysteme
- Schwerpunkt ist die blue-app – eine mobile SFA-Lösung
 - entstanden aus Joint-Venture mit der Würth-Phoenix GmbH
 - von Anfang als eigenständiges Produkt konzipiert
 - Mittlerweile bei mehreren tausend Mitarbeitern im Einsatz

Moderne SFA in der Praxis

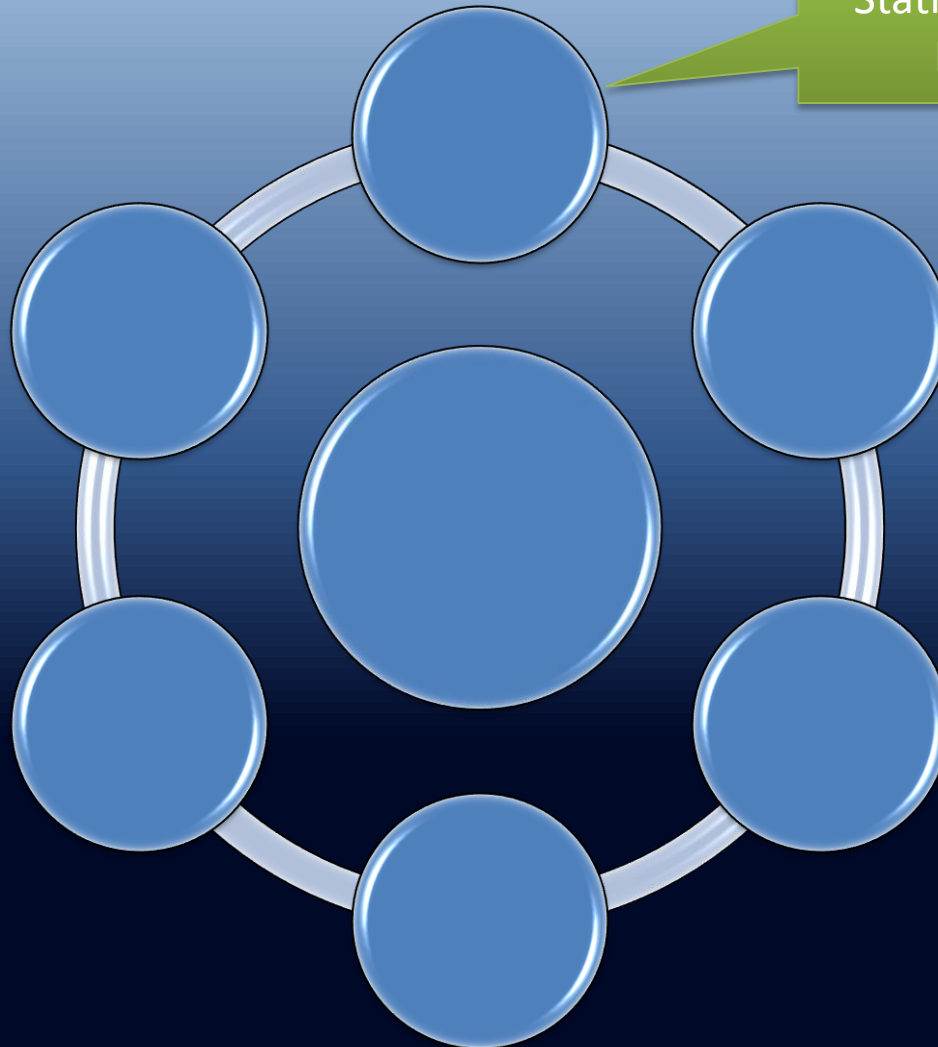
Außendienst - Informationen



Moderne SFA in der Praxis

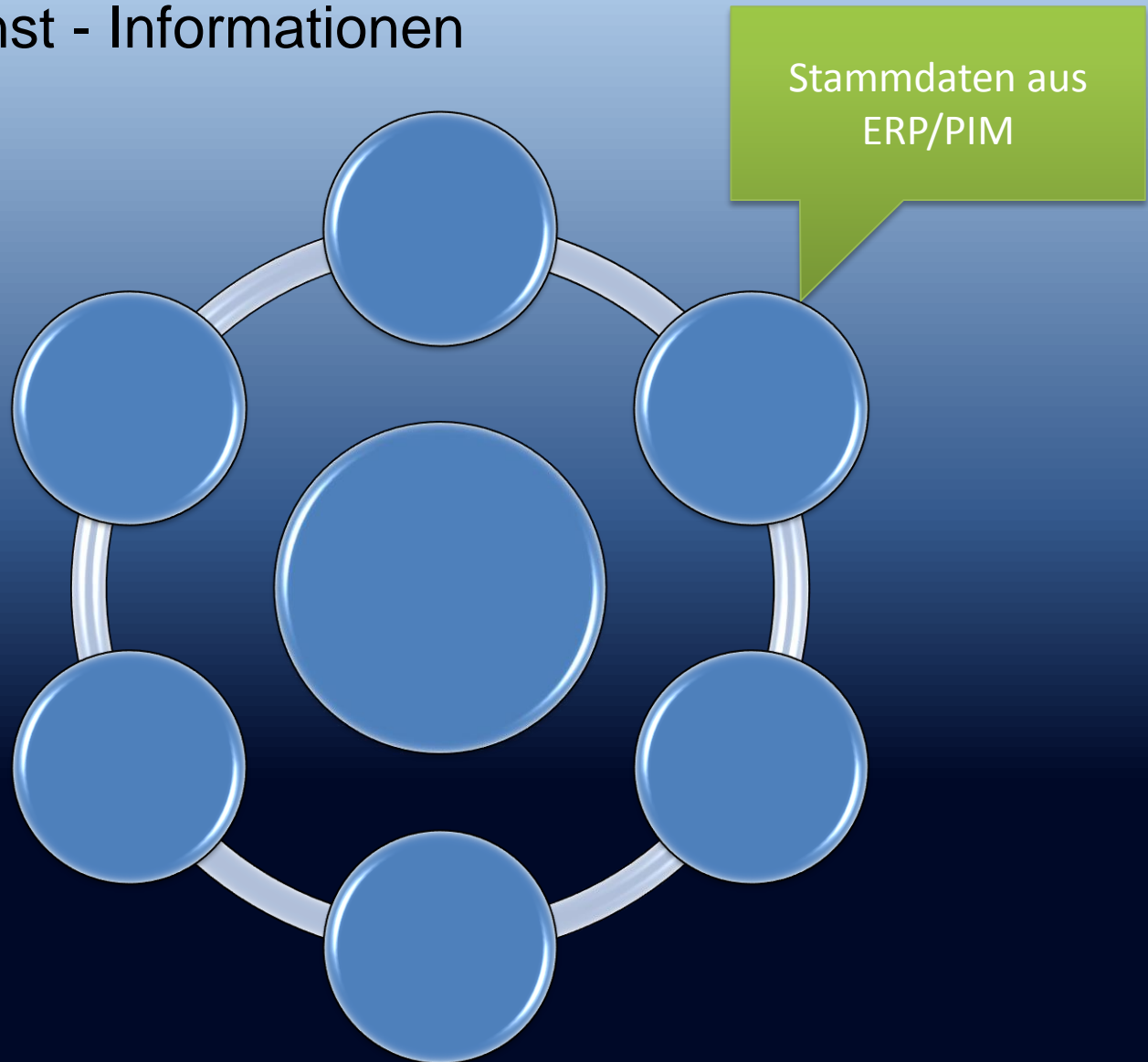
Außendienst - Informationen

Stammdaten/
Statistikdaten aus
ERP/CRM



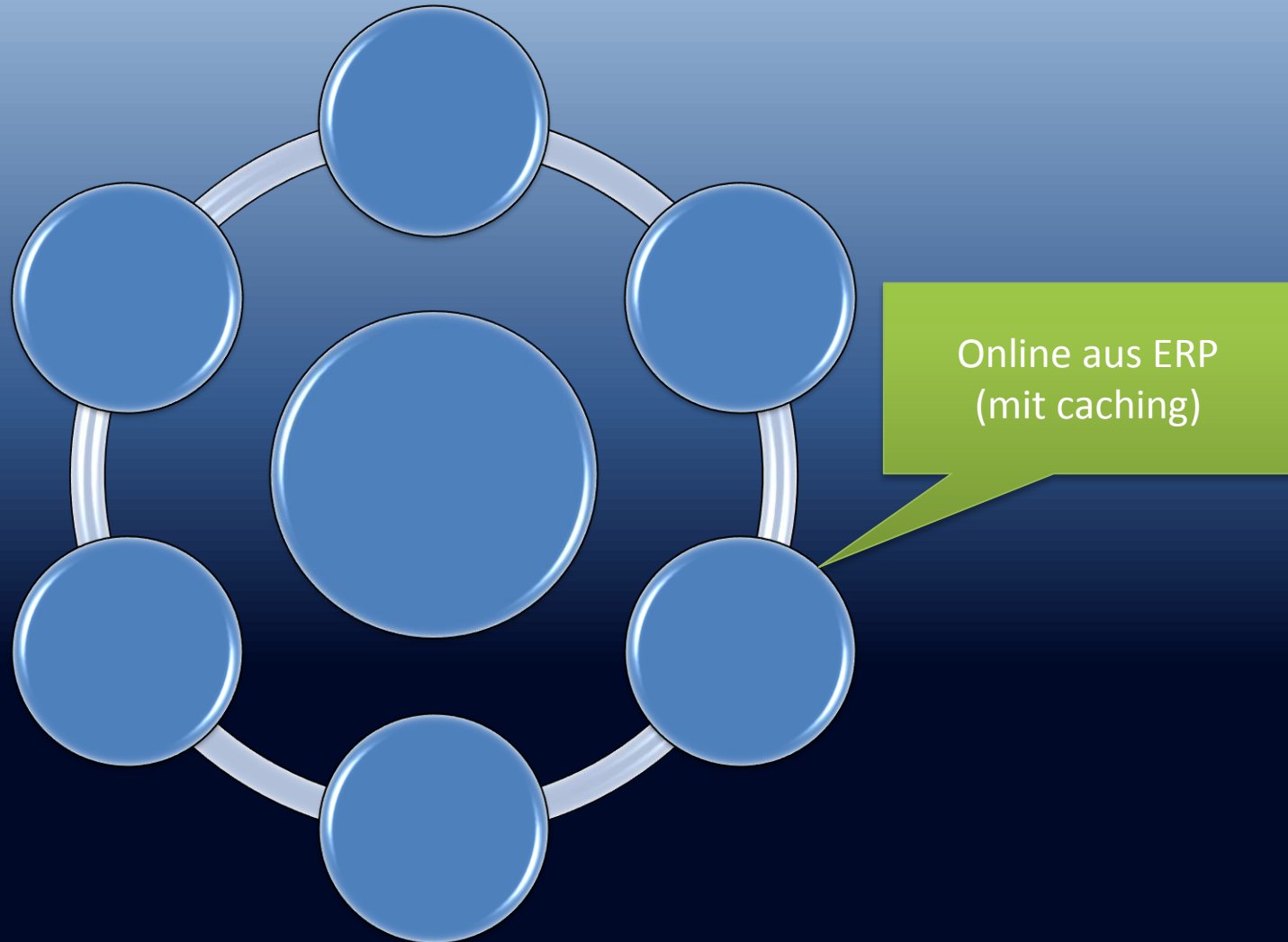
Moderne SFA in der Praxis

Außendienst - Informationen



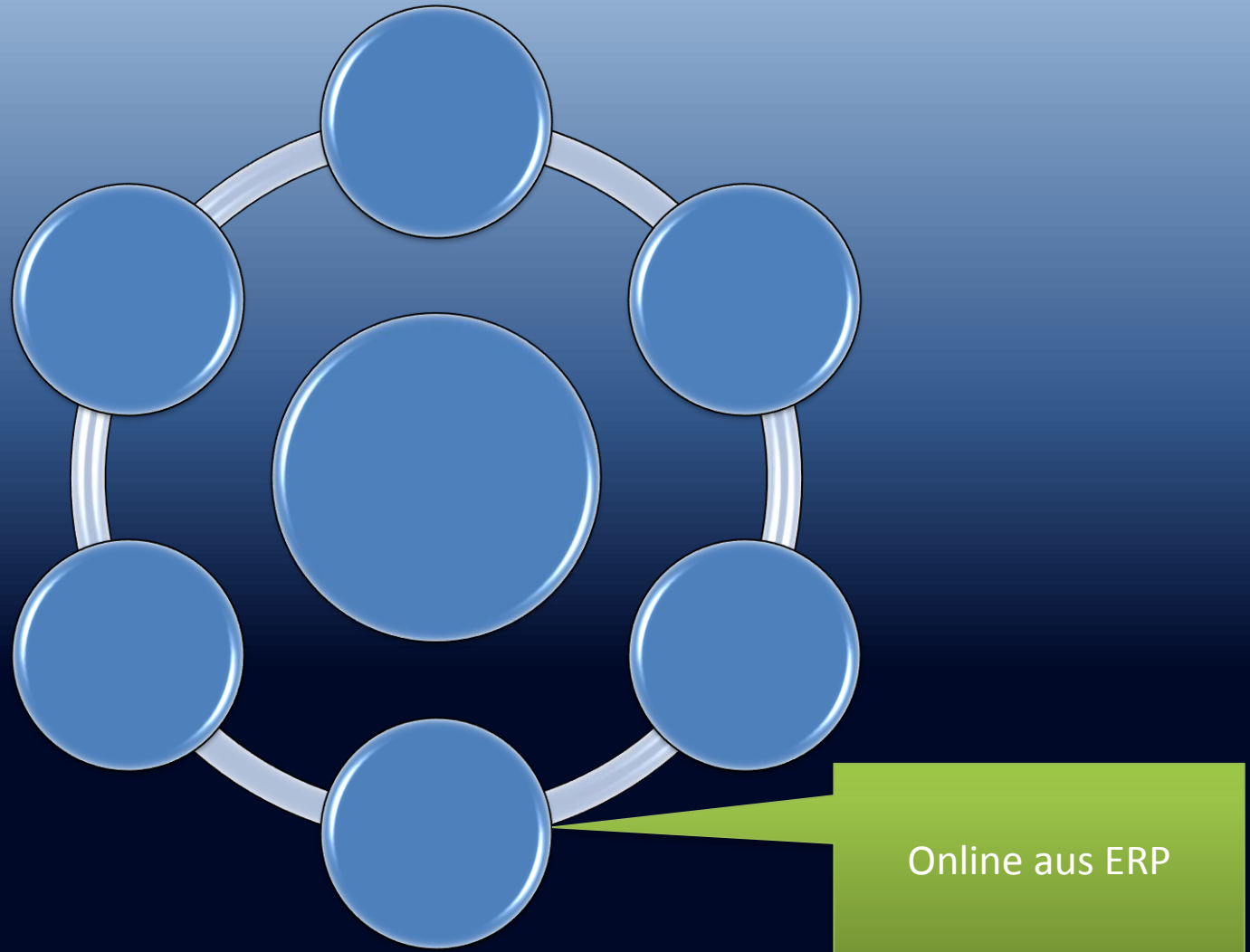
Moderne SFA in der Praxis

Außendienst - Informationen



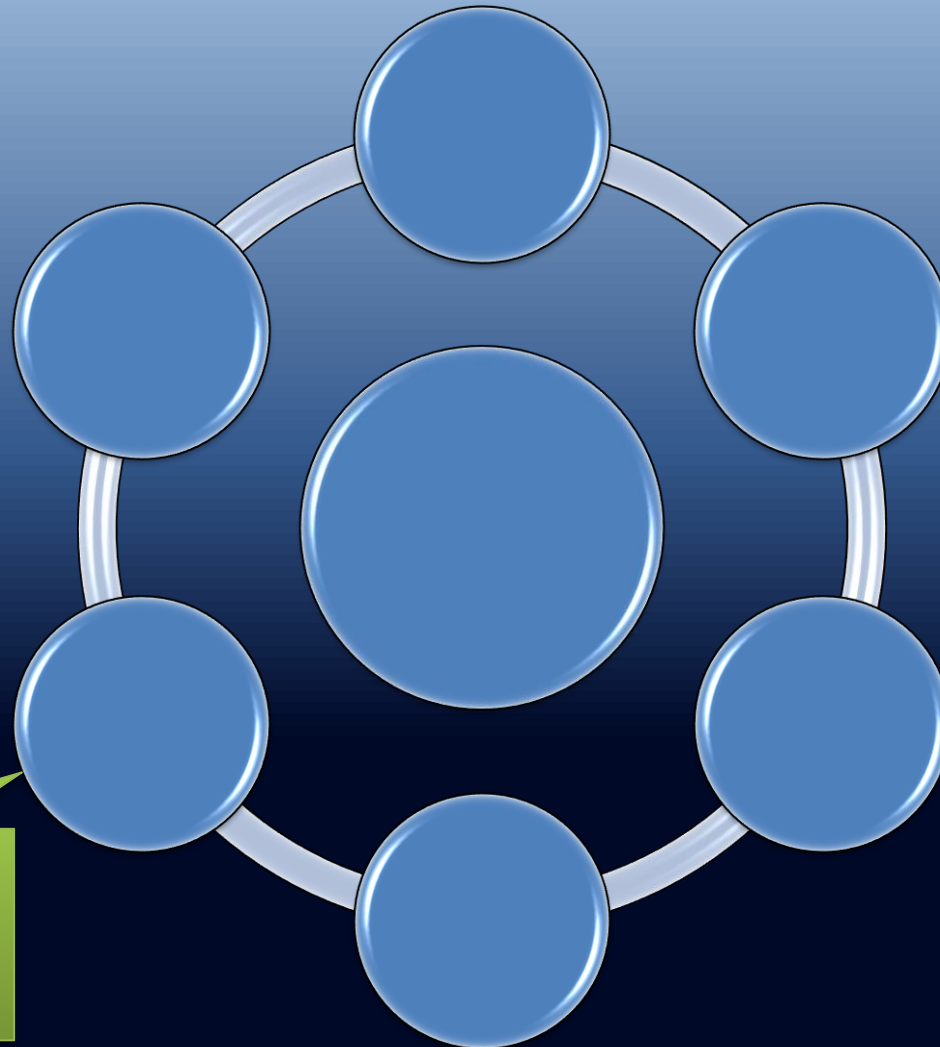
Moderne SFA in der Praxis

Außendienst - Informationen



Moderne SFA in der Praxis

Außendienst - Informationen

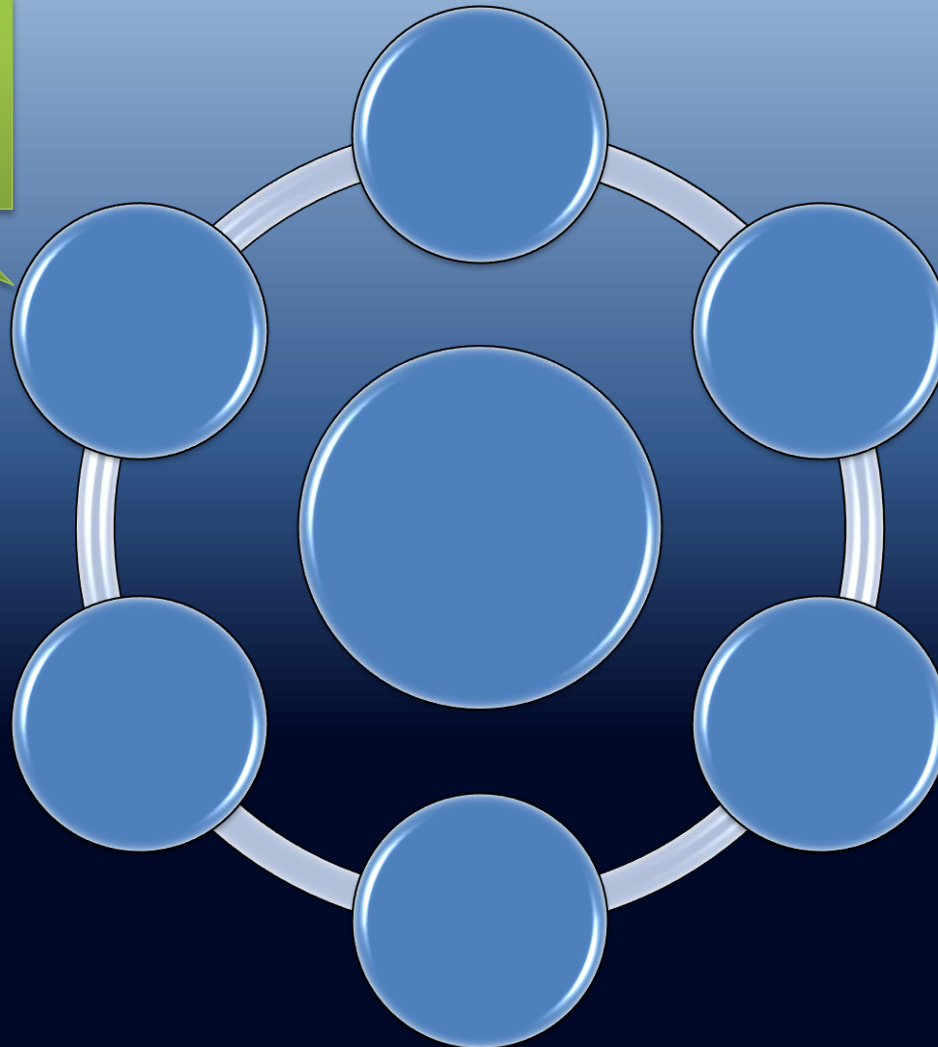


Online aus ERP

Moderne SFA in der Praxis

Außendienst - Informationen

Stammdaten aus
CRM



Moderne SFA in der Praxis

Außendienst - Informationen

- Unerlässlich sind
 - Kundeninformationen, früheres Kaufverhalten
 - Umsatz-, Angebots- oder Auftragskennzahlen
 - Opportunities
- Der Überblick über die eigene Produktpalette und alle Vertriebsmöglichkeiten sind ein absolutes Muss
- Diese Informationen müssen immer aktuell und vollständig verfügbar sein
- Nur dann kann ein erfolgreicher Auftragsabschluss gelingen

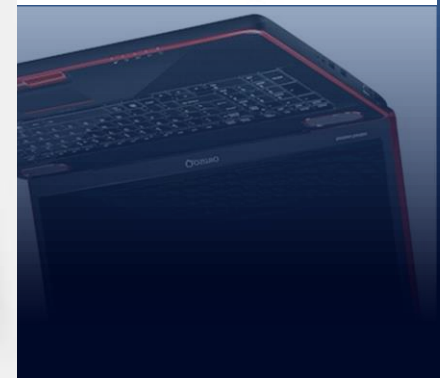
Moderne SFA in der Praxis

Außendienst - Die Anfänge



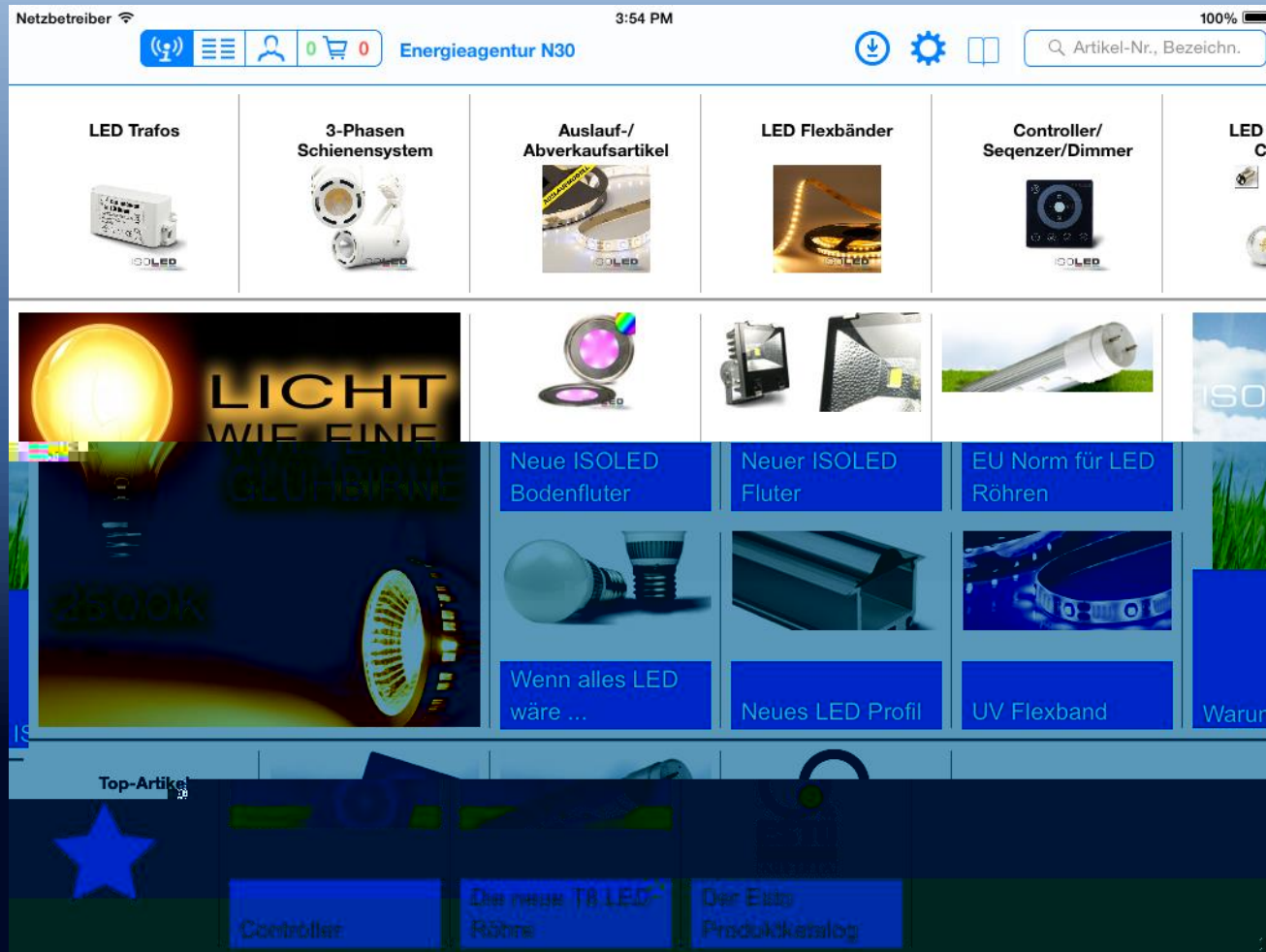
Moderne SFA in der Praxis

Außendienst - Heute



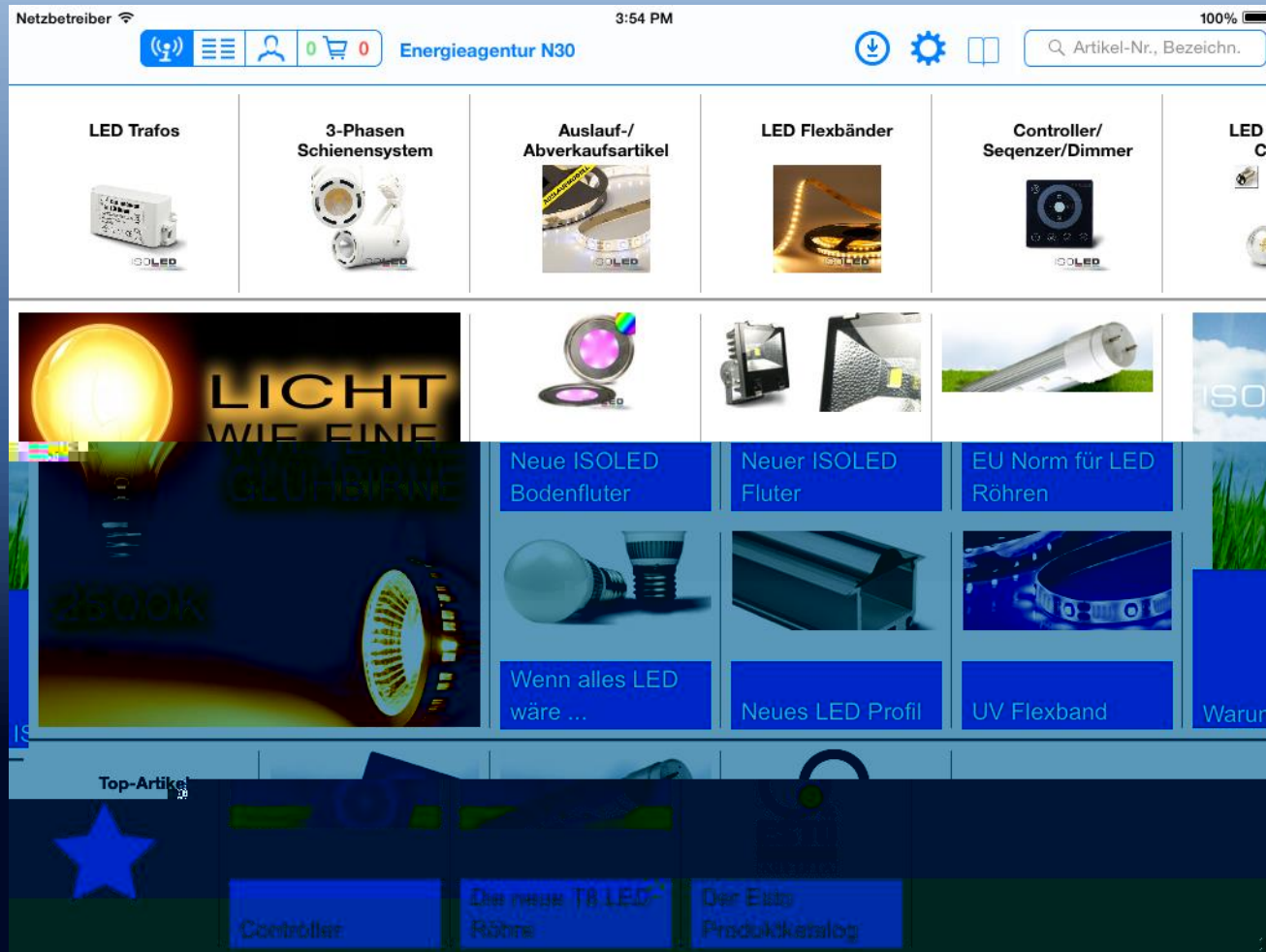
Moderne SFA in der Praxis

Der Startbildschirm



Moderne SFA in der Praxis

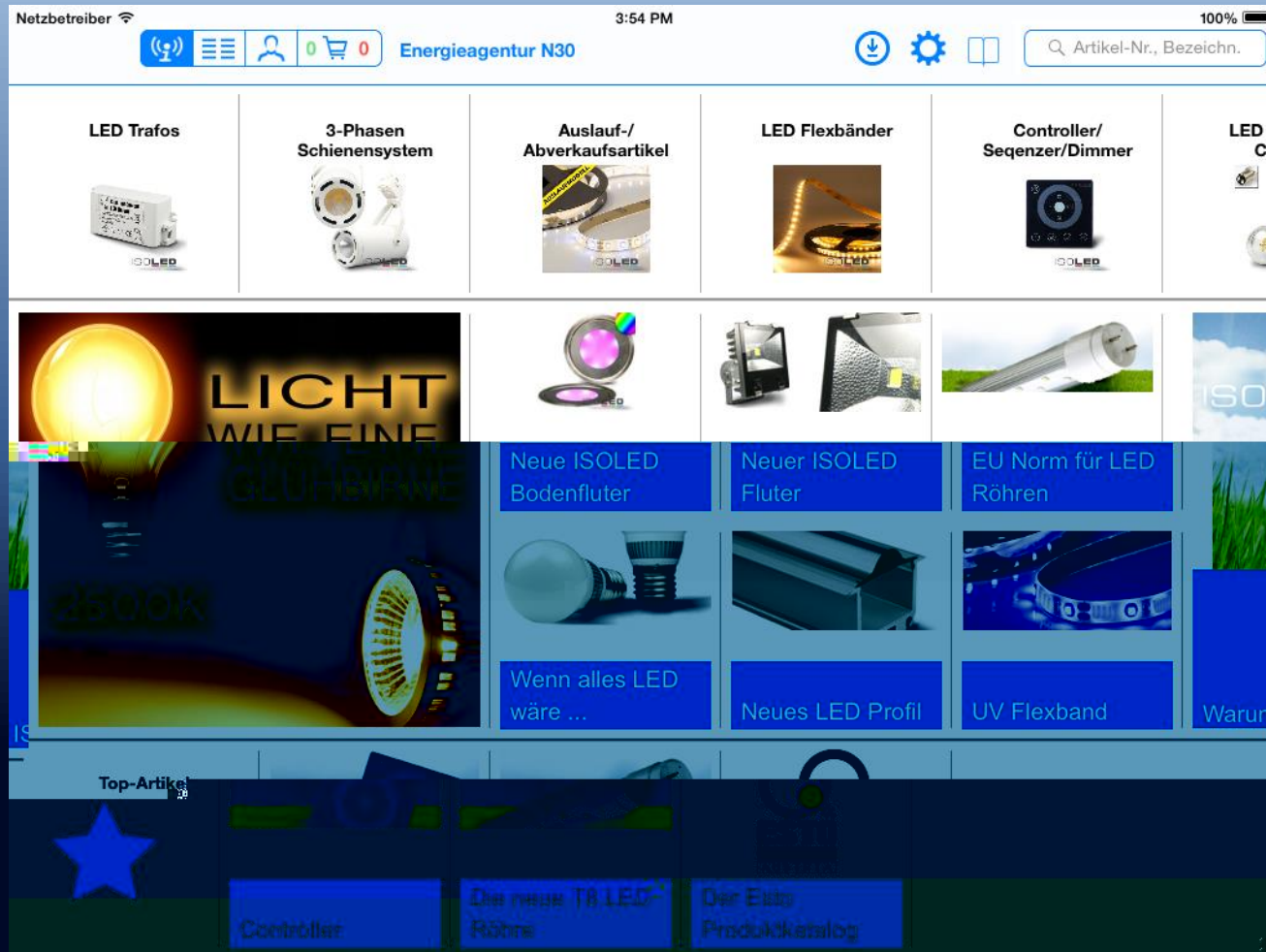
Der Startbildschirm



Kataloge

Moderne SFA in der Praxis

Der Startbildschirm

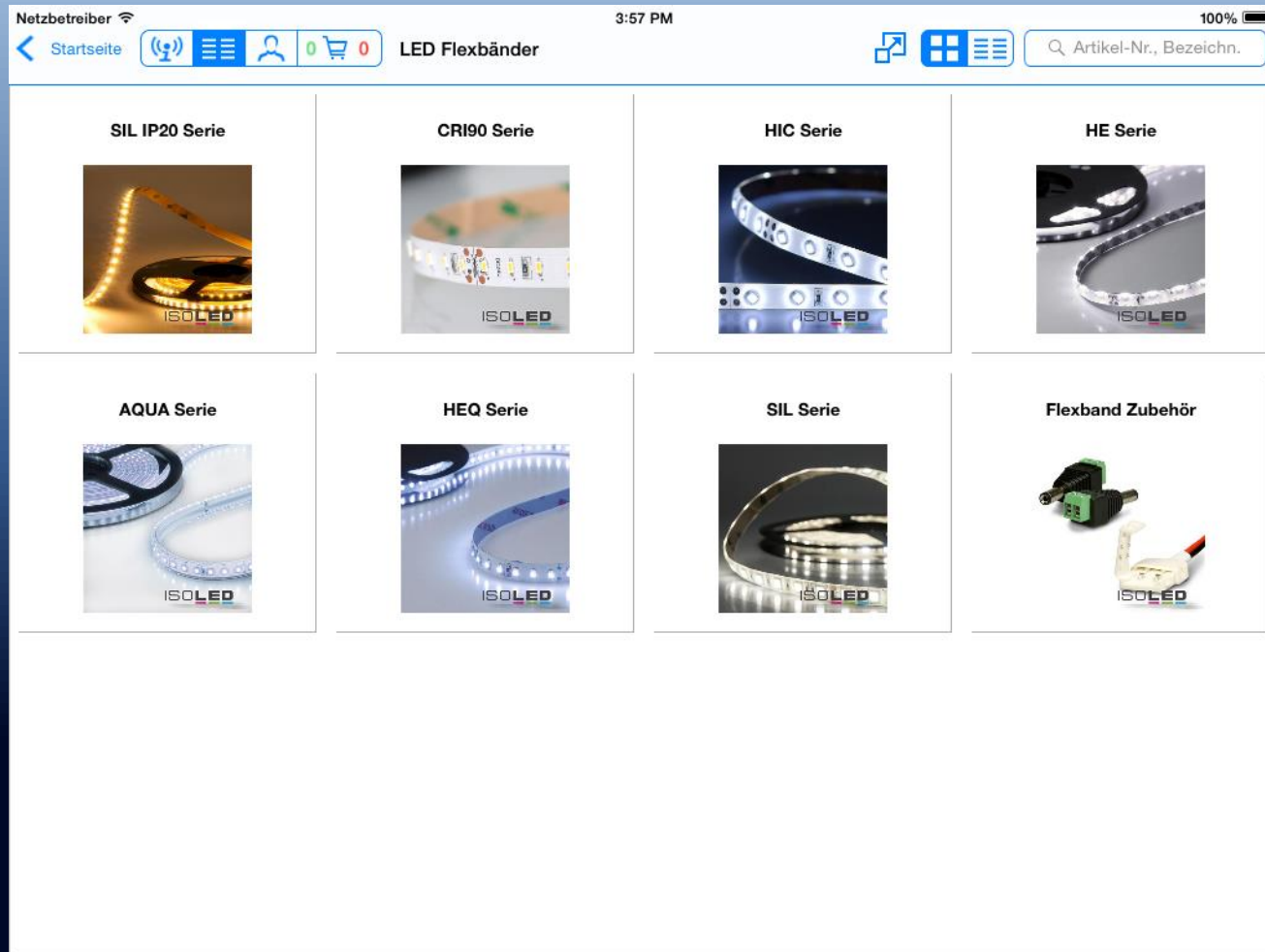


Editorische Inhalte pro Kunde



Moderne SFA in der Praxis

Die Produktkategorien




Moderne SFA in der Praxis

Die Artikeldetails

Netzbetreiber 4:00 PM 100%

< CRI90 Serie LED CRI90-Flexband, 24V, 12W, IP20, warmweiss



Beschreibung

LED CRI90-Flexband, 24V, 12W, IP20, warmweiss

*Trennstelle: 50mm, 1 Rolle = 5 Meter MONTAGE NUR MIT KÜHLPROFIL
Dimmbar über dimmbaren Trafo (PWM Dimmer)*

ARTIKEL-NR.	111901
Verpackungseinheit (VPE):	1 Stück
Anzahl VPE	<input type="text" value="0"/>
Menge	0 Stück

Technische Merkmale

Dokumente und Videos

Ähnliche Artikel

Zubehör

Preise

Moderne SFA in der Praxis

Der Warenkorb

The screenshot displays a mobile application interface for a CRM system. At the top, the status bar shows 'Netzbetreiber', signal strength, Wi-Fi, and battery level at 100%. The app header includes a back arrow, 'Startseite', a user profile icon, a shopping cart icon with '2' items, and the text 'Energieag'. A search bar on the right contains 'Artikel-Nr., Bezeichn.'. The main content area is divided into two sections. On the left, 'Warenkörbe' lists items: '123499 Energieagentur N30' (€44.71) and '123458 Koch GmbH' (€45.57). On the right, 'Informationen' shows 'Warenwert €44.71' and 'Freigeben'. A central dropdown menu is open, listing actions: 'Vorausfrag', 'Angebotsanfrage', 'Auftrag' (checked), 'Konditionen', 'VMI-Liste', 'Service Call', and 'Service Auftrag'. Below the menu, a list of items is visible, including '111214 Aufbauprofil IL Alu eloxiert L.2000mm' (€16.40) and '111219 Montageclip für Profil IL weiss' (€0.43).

Warenkorb	Warenwert	Freigeben
123499 Energieagentur N30 6/3/2014, 4:07 PM €44.71	€44.71	Freigeben
123458 Koch GmbH 6/3/2014, 4:08 PM €45.57	€45.57	

Artikel	Preis	Warenwert
111214 Aufbauprofil IL Alu eloxiert L.2000mm	€16.40	€16.40
111219 Montageclip für Profil IL weiss	€0.43	€0.43

Moderne SFA in der Praxis

Die Preisherkunft

The screenshot displays a mobile application interface for a Sales Force Automation (SFA) system. The top status bar shows the carrier 'Netzbetreiber', time '4:13 PM', and battery level '100%'. The navigation bar includes a 'Warenkorb' (Shopping Cart) icon with a count of 4, a search bar with the placeholder 'Q Artikel-Nr., Bezeichn.', and several utility icons. The main content area is divided into four sections: 'Position', 'Preisübersicht', 'Innendienst-Infotext', and 'Kunden-Infotext'. The 'Position' section shows the article number '110008', packaging unit '1 Stück', quantity '1 Stück' (with a 'Geliefert' button), and price unit 'pro 1 Stück'. The 'Preisübersicht' section displays the gross price '€16.40', a 10% discount, and a 0% surcharge. The 'Innendienst-Infotext' section features a price history chart with 'Branchenpreis' and 'Mindestpreis' lines, and an 'Aktion' (promotion) bar. The 'Kunden-Infotext' section shows the net price '€14.76' and a 'Gratis' (free) button. At the bottom, there is a numeric keypad with buttons for '+50', '+10', '+5', '+1', '-50', '-10', '-5', '-1', and '0', along with 'Entfernen' (Remove) and navigation arrows.

Position	Preisübersicht	Innendienst-Infotext	Kunden-Infotext
ARTIKELNUMMER	110008		
Verpackungseinheit (VPE):	1 Stück		
Anzahl VPE	1		
Menge	1 Stück <input type="button" value="Geliefert"/>		
Preiseinheit	<input type="text" value="pro 1 Stück"/>		
Bruttopreis	€16.40		
Rabatt	10% <input type="button" value="Speichern"/>		
Teuerungszuschlag (TZ)	0%		
		Branchenpreis	Mindestpreis
		Aktion	
		Preisstufe 1	letzter Auftrag
		Nettopreis pro PE	€14.76
		Positionswert	€14.76 <input type="button" value="Gratis"/>

Moderne SFA in der Praxis

Der Kunde und seine Daten

The screenshot displays a mobile CRM application interface for 'Energieagentur N30'. The top navigation bar includes a back arrow, 'Tagestour', a shopping cart icon with '4' items, and the company name 'Energieagentur N30 (123499)'. The status bar shows '4:18 PM' and '100%' battery.

The main content area is divided into three columns:

- Left Column (Customer Profile):** Displays 'Energieagentur N30' with a weekly schedule 'wöchentlich am Dienstag' starting '4/22/2013' at '7:53 AM'. It lists 'Verkäufer' as '1000 Max Mustermann' and 'Gebiet' as '221307 Area 221307'. A 'KALENDERFRAGENSTATUS' section shows a bar chart for 'Umsatz der letzten 24 Monate' from Dec to Jan.
- Middle Column (Customer Details):** Shows 'Letzter Auftrag' on 'Tue 1/14/2014 (vor 140 Tagen)' and 'Letztes Gespräch' on 'Mon 1/13/2014 (vor 141 Tagen)'. The customer is identified as 'Appleseed, John' and 'John Appleseed'. Contact information includes 'Telefon privat: (888) 555-1213', 'Telefon mobil: 888-555-5512', and 'John-Appleseed@mac.com'. A pink highlight is placed over 'Pieper, Luis' and 'Luis Pieper'.
- Right Column (Contact and Status):** Lists 'Zugeordnete Kontakte' for 'Industriestr. 4 DE-70565 Stuttgart'. It provides details like 'Kunde seit 10/13/1998', 'Kundenstatus Neukunde', and 'VMI Nein'. It also lists 'E-Mail info@n30.de' and 'Internetseite www.energieagentur.de'. A pink highlight is placed over 'Zuletzt geändert von Max... 06/03/2014' and a warning message 'Achtung: Kunde erhält einmalig 10% Rabatt!'.

Moderne SFA in der Praxis

Der Kunde und seine Daten

The screenshot displays a mobile CRM application interface for 'Energieagentur N30 (123499)'. The top navigation bar includes a search function for 'Beleg-Nr., Text, ...' and a status bar showing the time as 4:19 PM and 100% battery. The main content area is a vertical timeline of customer interactions:

- Zuletzt geändert von Max Mustermann** (06/03/2014): A yellow highlight with a note: 'Achtung: Kunde erhält einmalig 10% Rabatt!'.
- December - 2013**: A section header for the current month.
- Lieferung #1000142** (12/09/2013): 'Ware versandt'. Includes a table with 7 positions and a total value of €23,976.60.
- Rechnung #1000143** (12/09/2013): An invoice with 7 positions and a total value of €23,984.10.
- Auftrag #1000141** (12/08/2013): 'Erfasst'. Includes a table with 7 positions and a total value of €23,976.60.
- Angebot #1000140** (12/01/2013): 'Übermittelt'. Includes a table with 7 positions and a total value of €23,976.60.
- September - 2012**: A section header for the previous month.
- Rechnung #23337824** (09/24/2012): An invoice with 20 positions and a total value of €597.69.
- Lieferung #345444** (09/21/2012): 'Ware versandt'. Includes a table with 20 positions and a total value of €597.69.

On the right side, there is a monthly navigation menu with tabs for Jun, May, Apr, Mar, Feb, Jan, 2014, Dec, Nov, and Oct. At the bottom right, there are icons for 'Anz', 'Art', 'Lis', and 'Min'.

Moderne SFA in der Praxis

Die Tourenplanung

Netzbetreiber 4:27 PM 100%

< Tagestour 2 4 Route am Tuesday, 06/03/2014

Bearbeiten <

Tuesday, 06/03/2014

- ✓ Weissenseestr. 1
DE-86163 Augsburg 2:00 PM bis 2:30 PM km
- ⌚ Bernd Goldschmied OHG (123516)
Elberstr. 32 DE-42277 Wuppertal 3:00 PM bis 3:30 PM 576.3 km
- ⌚ Koch GmbH (123458)
Odeonsplatz 3 DE-80539 Muenchen 3:00 PM bis 3:30 PM 623.1 km
- ⌚ Grammophon Service GmbH (123468)
Uhlenweg 24 DE-13125 Berlin 6:00 PM bis 6:30 PM 599.0 km
- ⌚ Biedermeier & Karl GmbH (123473)
Heinestr. 12 DE-60322 Frankfurt 7:00 PM bis 7:30 PM 562.4 km
- ⌚ Finanzzentrum Friedrich (123494)
Adalbert-Stifter-Ring 25 ... 7:00 PM bis 7:30 PM 411.9 km

Wednesday, 06/04/2014

- ⌚ Arnold Bernhardt OHG (123472)
Falltorstr. 18 DE-60385 Frankfurt 8:00 AM bis 8:30 AM
- ⌚ Heimstaettenverein eG (123500)
Oppenheimerstr. 2 DE-70499 Stuttgart 8:00 AM bis 8:30 AM
- ⌚ Brecht GmbH & Co. KG (123460)
Jensenstr. 3 DE-79098 Freiburg 9:00 AM bis 9:30 AM
- ⌚ Duering Versorgungstechnik GmbH (12...)
Gruenstr. 78 DE-45326 Essen 9:00 AM bis 9:30 AM
- ⌚ Entwicklungsgesellschaft Bochum mb...

Summe: 5874.9 km

DEUTSCHLAND

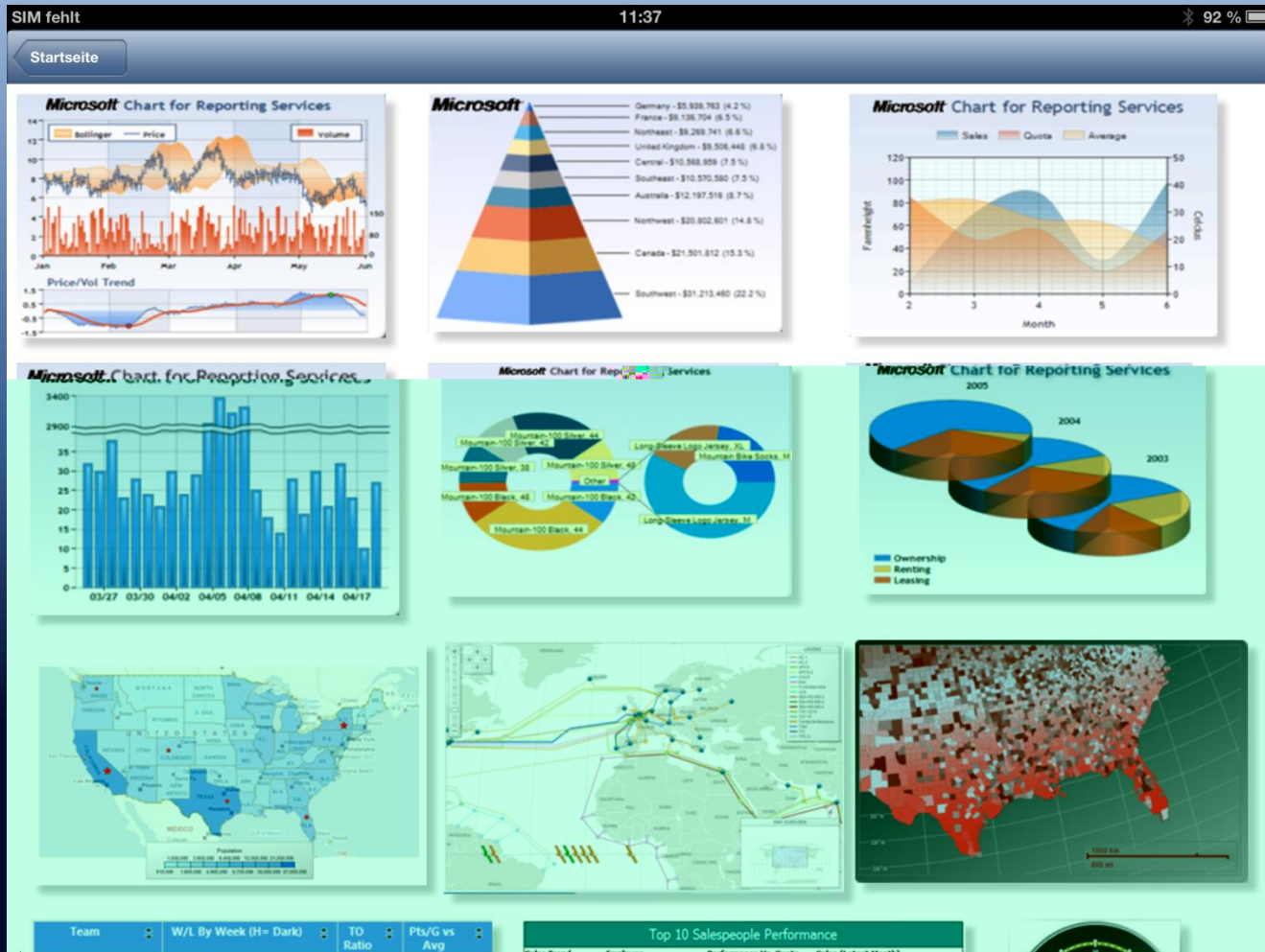
Stuttgart, Augsburg, München, Berlin, Frankfurt am Main, Mannheim, Karlsruhe, Straßburg, Bonn, Köln, Düsseldorf, Duisburg, Es, Wuppertal, Leipzig, Dresden, Prag, Puzsca L.

Naturpark Südschwarzwald, Naturpark Fränkische Schweiz-veldens einer Forst, Naturpark Bayerischer Wald, Naturpark Altmühltal

Heute < **Tue 3** Wed 4 Thu 5 Fri 6 Sat 7 Sun 8 Mon 9 Tue 10 Wed 11 Thu 12 Fri 13 Sat 14 Sun 15 Mon 16 Tue 17 Wed 18 Thu 19 Fri 20 Sat 21 Sun 22 Mon 23 Tue 24 Wed 25 Thu 26 Fri 27 Sat 28 >

Moderne SFA in der Praxis

Die BI - Informationen



Moderne SFA in der Praxis

Resümee betriebswirtschaftlicher Ablauf

- Vollständige Kundeninformationen
- Komplette Artikelinformationen
- Alle eigenen Unternehmensinformationen
- Aktuellster Informationsstand
- Absolute Handlungsfähigkeit

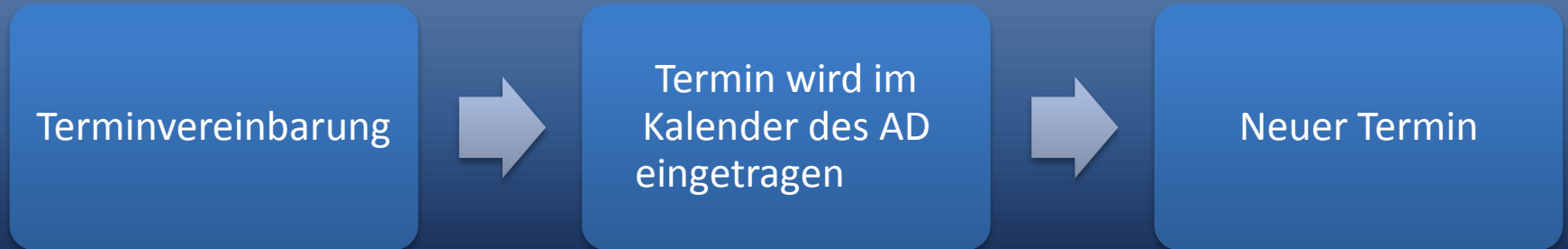
=> Auftrag erhalten

Moderne SFA in der Praxis

Workflow Beispiel

Innendienst

Vertreter



Moderne SFA in der Praxis

Workflow Beispiel

Innendienst

Vertreter

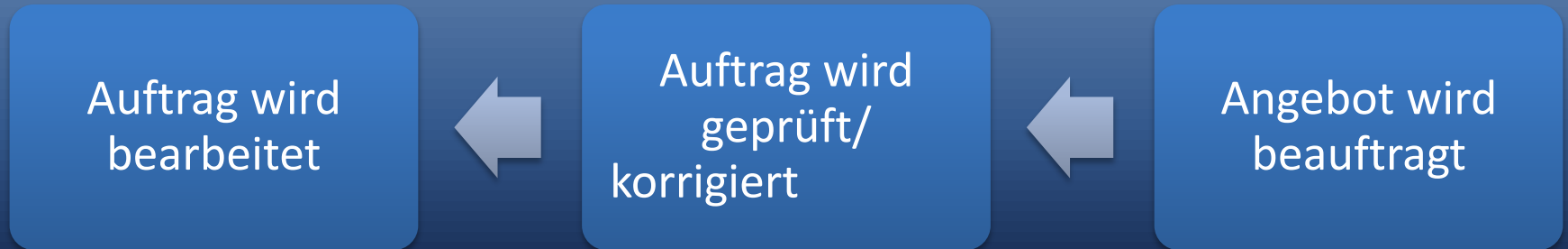


Moderne SFA in der Praxis

Workflow Beispiel

Innendienst

Vertreter



Moderne SFA in der Praxis

Workflow Beispiel 2

Innendienst

Vertreter



Kunde bestellt
beim ID



Auspreiser
wird erstellt



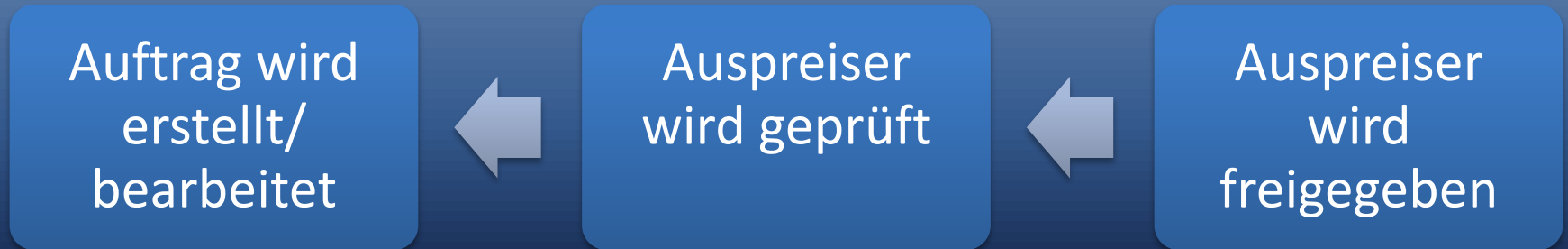
Auspreiser
wird
bearbeitet

Moderne SFA in der Praxis

Workflow Beispiel 2

Innendienst

Vertreter



Moderne SFA in der Praxis

Weitere Funktionalität

- VMI Unterstützung
- Mehrere Lieferadressen
- Besuchsberichte zu jedem Termin
- Cross- /Up-Selling Unterstützung (Ähnliche Artikel/Zubehör)
- Lesezeichen für Artikel, Kataloge und Dokumente

Moderne SFA in der Praxis

Weitere Funktionalität

- Dokumente/Fotos/Notizen zu einem Kunden erfassen
- Barcode scannen

In Entwicklung:

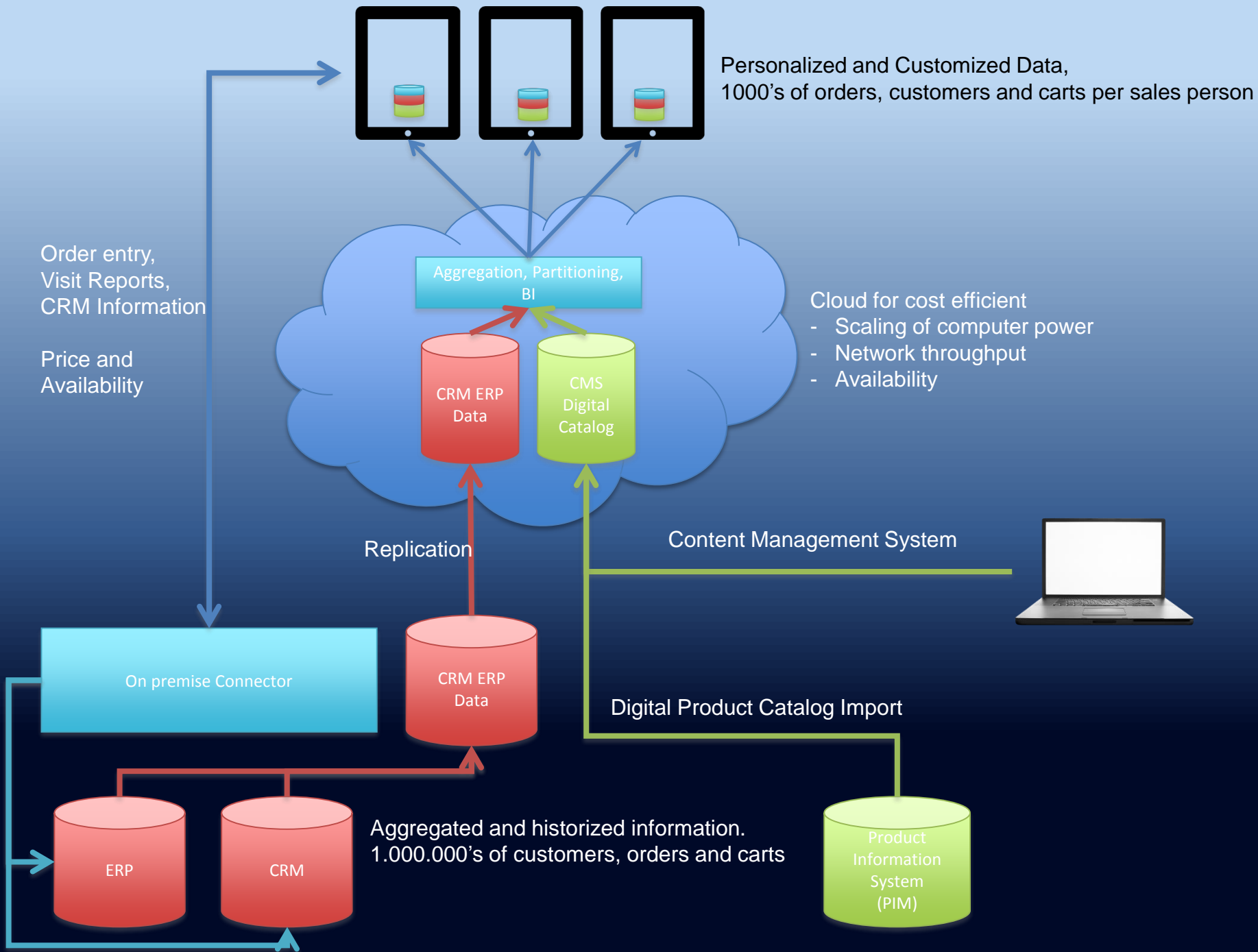
- Service-Framework

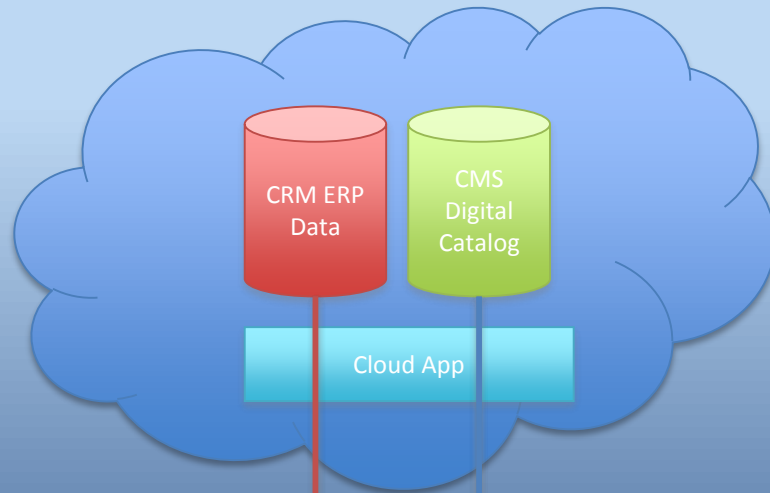
Moderne SFA in der Praxis

Technische Datenfluss-Details

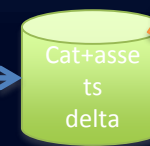
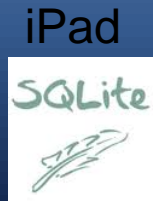
- Integration von ERP und CRM Systemen
- Replikation in die Cloud
- Datenaufbereitung (Delta-Bearbeitung)
- Datenoptimierung
- Redaktionssystem

- Bestückung iPad/iPhone/Windows 8 RT





- Partitioning of relevant data
- Calculate minimal delta
- Aggregate and extract customer related information



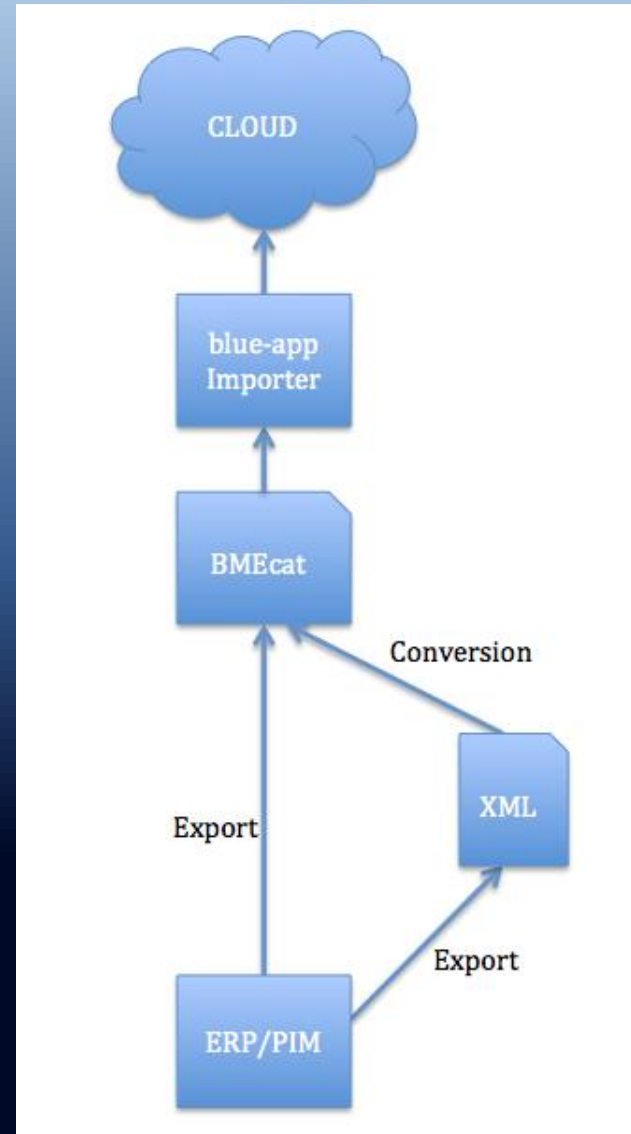
Calculate minimal delta



Calculate personalized catalog data

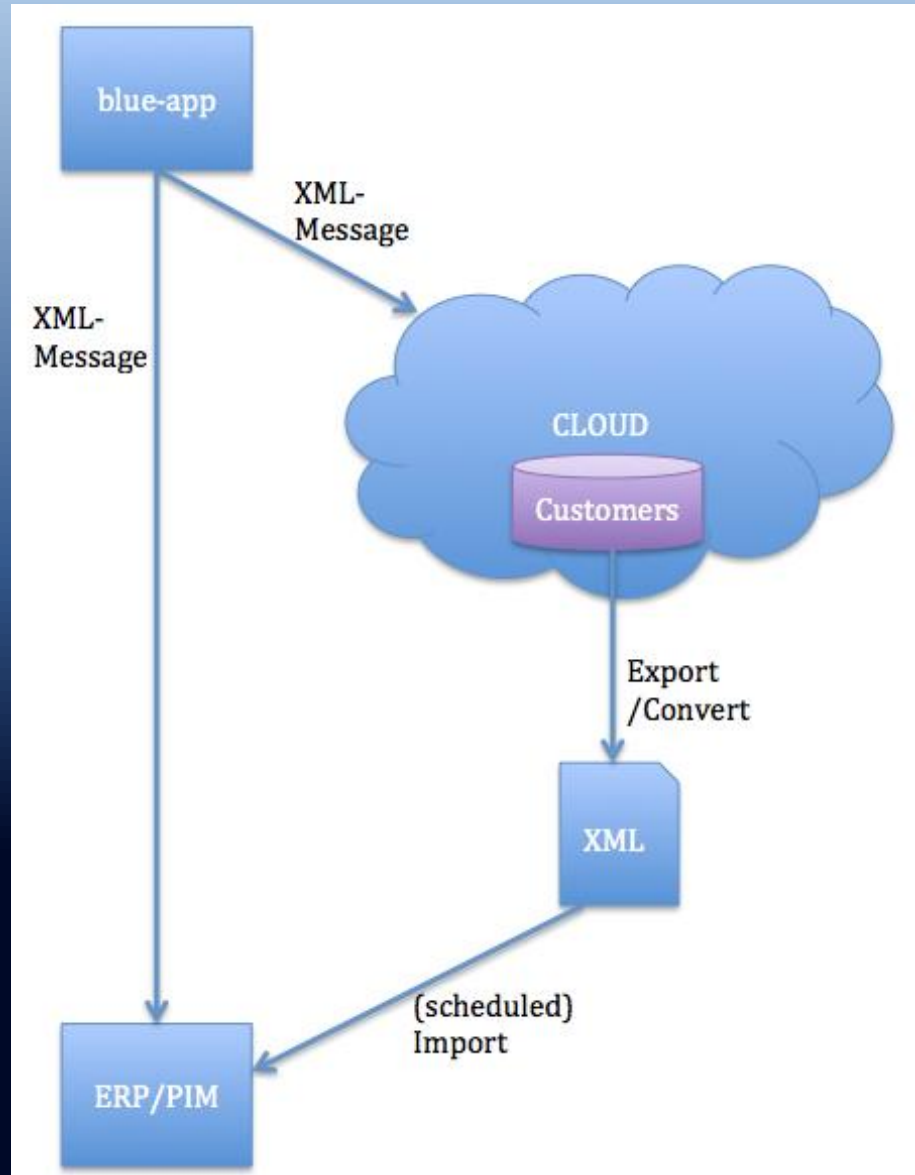
Moderne SFA in der Praxis

Datenaustausch:
Import von Katalogen/Artikeln

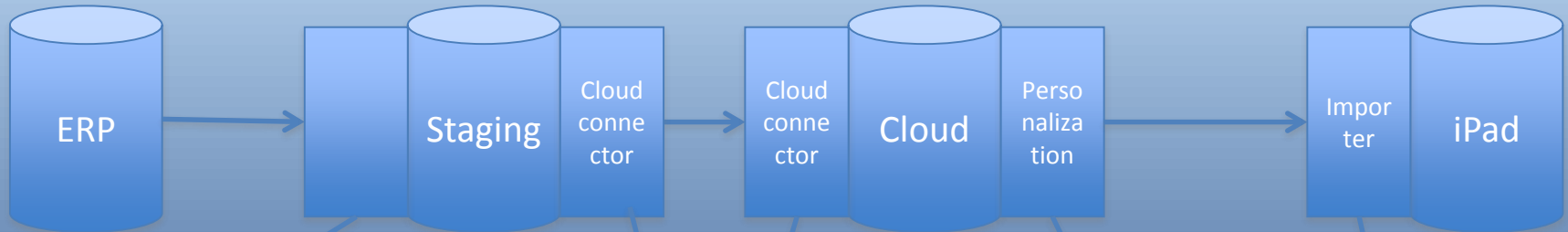


Moderne SFA in der Praxis

Datenaustausch:
Export eines Kunden



Data flow diagram



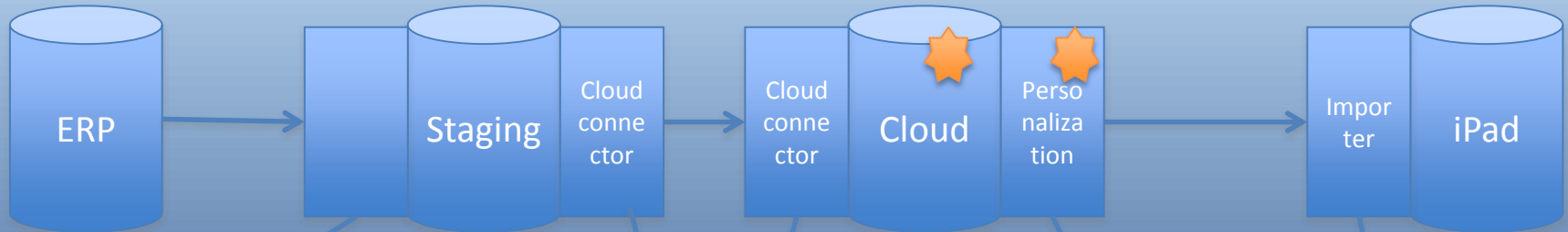
- Map business keys to surrogate keys (GUIDs)
- Extract relevant data
- Translate triggers to commands (D, I, U)
- Versioning

- Maintain customer <-> sales pers. Relation
- Fractionize and personalize customer data
- Compute minimal delta for sales pers.
- Personalize catalog data

- Detect relevant changes
- Package and transmit delta data (BCP)
- Maintain import and export status

- Merge changes
- Perform cascading deletes

Data flow diagram



- Map business keys to surrogate keys (GUIDs)
- Extract relevant data
- Translate triggers to commands (D, I, U)
- Versioning

- Maintain customer <-> sales pers. Relation
- Fractionize and personalize customer data
- Compute minimal delta for sales pers.
- Personalize catalog data

- Detect relevant changes
- Package and transmit delta data (BCP)
- Maintain import and export status

- Merge changes
- Perform cascading deletes

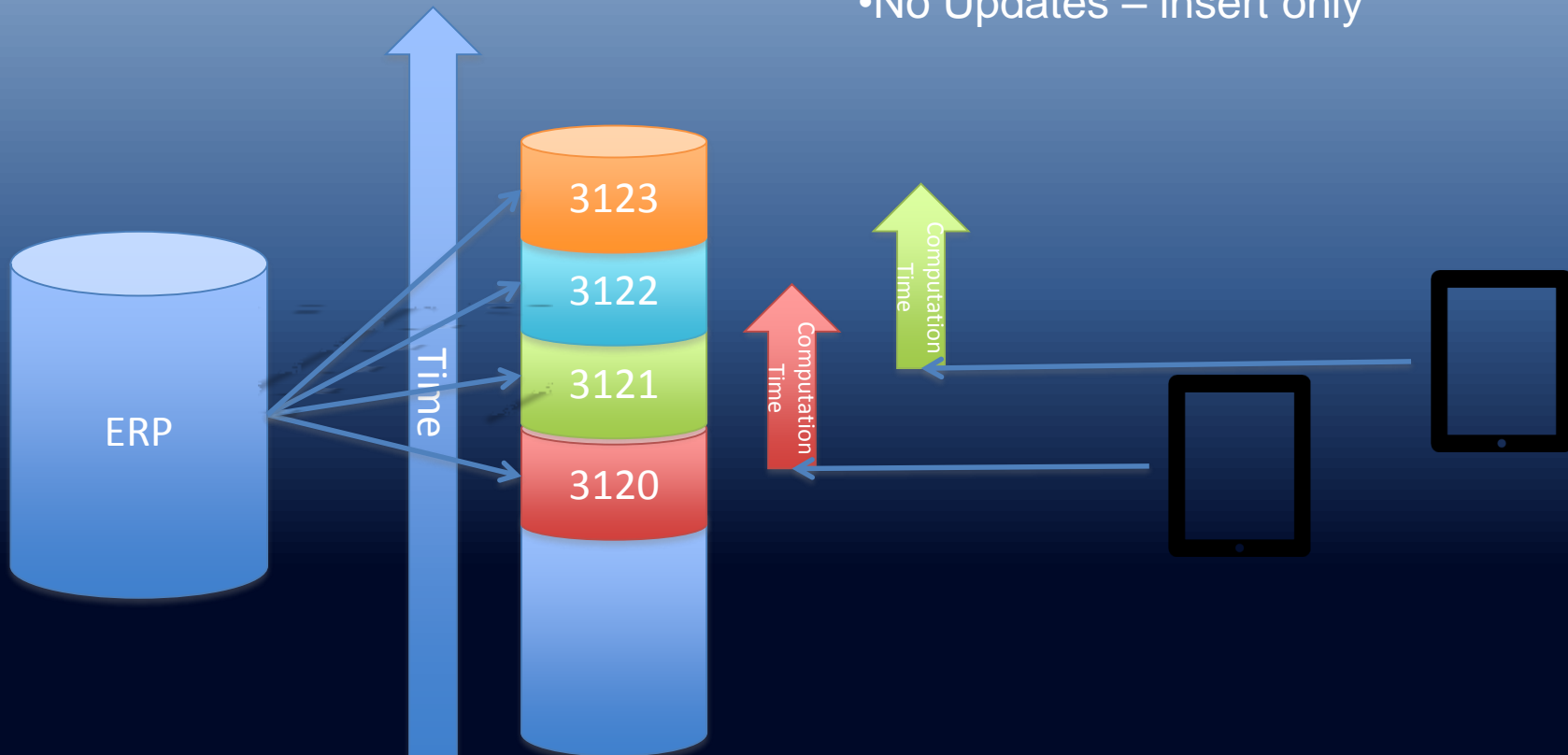


- Versioned Data – Schema
- Efficient Personalization of Catalog
- Efficient Retrieval of Delta
- Efficient Maintenance Sales <-> Customer relation

Versioning of Data

Maintain version for request

- Until all Requests have been answered
- No Updates – insert only



Performance bottlenecks

- Delta Personalization of catalogs
- Delta Customer data

→ Goal:

→ Up to 2000 sales persons

→ every 15 minutes

→ Finding:

→ Both procedures have comparatively the same resource consumption

- Updates
- Delta
- Messages
- XML customizing



Fragen?

blue-zone