

## **Und App geht's im Vertrieb und Marketing Wie Sie mit Tablets und Apps die Effizienz steigern**

Eine von der Burda Creative Group vor kurzem durchgeführte Studie spricht eine deutliche Sprache: Obwohl immer mehr Menschen im Beruf auf Smartphones (80%) und Tablets zurückgreifen sind lediglich 21% von Ihnen vollkommen zufrieden.

Oft mangelt es an zugeschnittenen Lösungen für den Business Einsatz. Viele Einzellösungen bereiten den Nutzern und der IT zusätzlich unnötige Umstände. Nur 6% der Befragten gaben an, dass Sie die vielfältigen Möglichkeiten bewusst anwenden. Oft verhindert nicht der Anwender selbst, sondern die Skepsis der Führungsebene und der Preis die Einbindung von Tablets in den Vertriebsalltag. Vergleichen wir die eingesparte Zeit (bei eigenen Kundenbefragungen zwischen mindestens 10% bis 30%, und das mit kaum zusätzlichem Aufwand) gegen die Investitionssummen, so verschwinden diese Bedenken meist so schnell wie sie ausgesprochen wurden.

Wie heute schon virtuelle Vertriebsbüros funktionieren können  
<http://www.salestab.de>

Doch eines haben die Tablets, bis auf Ausnahmen, bis heute kaum geschafft, nämlich im Business Alltag wirklich effizient integriert zu werden. Je nach Gebiet werden sie PCs wohl bis auf Weiteres schwierig vollständig ersetzen, doch ihre spezifischen Charakteristika (z.B. Touch-Bedienung, Sensoren, Internetverbindung) bieten noch viel Spielraum. Gerade im Mittelstand wird oft aufgrund fehlender IT Ressourcen viel Potential verschenkt. Eigene (nicht repräsentative) Umfragen ergaben, dass die meisten Anwender das Tablet als reinen Laptopersatz nutzen, d.h. zum surfen (73%), E-Mails schreiben (67%), um Kunden Dokumente und Videos präsentieren (46%) und zur Terminverwaltung (40%). Doch warum gehen die Nutzer nicht einen konsequenten Schritt weiter und „stürzen“ sich auf die einzigartigen Eigenschaften, die dieses neue Medium bietet?

Die Tablet Applikation salestab greift genau diese Fragestellung auf und liefert die Antwort darauf. Es fungiert dabei als eine Art „Vertriebszentrale“, sei es während der täglichen Vertriebsarbeit z.B. um Kundendaten aufzunehmen oder zum Reporting. Oder auf Messen und Veranstaltungen zur Leadgenerierung oder Präsentieren von Broschüren, Videos oder 3D Modellen. Der Clou, die generierten Daten lassen sich über die salestab Stand-Alone Version auf dem Gerät verwalten, oder mit Ihrer „Firmenversion“ über einen deutschen Server synchronisieren. Ebenso existiert die Möglichkeit salestab direkt mit Ihrem CRM, ERP oder CMS zu verbinden. Ganz nach Ihren Wünschen. Auch weitere Module lassen sich dabei optional dazu buchen, seien es mobile Fahrtenbücher, die mobile Erfassung und Erstellung von Dienstreisequittungen und -berichten bis hin zu mobilen Scannern oder Flipcharts. Desweiteren entwickeln wir auch Module nach Ihren Vorstellungen und Binden sie in ihr salestab ein, das modulare Gesamtkonzept macht es möglich.

---

Nachdem wir unsere Kunden von den Vorteilen überzeugen konnten bitten wir nach zwei Monaten im Einsatz um eine offene und ehrliche Rückmeldung (Dr. Alexander Kutter, Geschäftsführer von salestab) - dazu ein Zitat von Herrn Roth, BWT Aqua AG: „Zugegebenermaßen muss man zunächst einmal einen halben Tag investieren, bevor man dieses neue Arbeitsmittel wirklich effizient nutzen kann. Sonst bleibt es oberflächlich und meiner Meinung nach nicht effektiv. Was auf jeden Fall geholfen hat waren die Schulung und die bereitgestellten Tutorials. Im Nachgang kann ich sagen, dass gerade meine Kundenbesuche viel schneller abgearbeitet werden können. Die Kontaktdaten nehme ich mit salestab auf, ebenso Bilder von den Gegebenheiten vor Ort, damit meine Kollegen im Innendienst das Angebot entsprechend anpassen können. Anschließend sende ich dem Kunden seine gewünschten Unterlagen per E-Mail und meinen Kollegin den Besuchsbericht per PDF direkt aus der App zu. Was mir auf jeden Fall viel Arbeit abnimmt ist die Speech-To-Text Funktion oder die Audio-Aufnahmefunktion, da ich so kaum noch mehr per Hand tippen muss.“

Dr. Alexander Kutter weiter: „Während die eine Fraktion der Anwender die App für die täglichen Vertriebsaufgaben nutzt, verwendet die andere salestab auf Messen, um so ihre Leads direkt digital zu erfassen und der Nacharbeit zuzuführen. Die direkte Einbindung in ihr CRM erspart viel Arbeit und Aufwand. So haben Sie Zeit für die wichtigen Dinge im Vertriebsprozess: Ihren Kunden!“

Smartest Phone Solutions  
Dr.-Ing. Alexander Kutter  
Berkheimer Straße 22  
D-73734 Esslingen

Telefon: +49 (0) 711-21727933  
<http://www.salestab.de>