

ICONPARC

B2B SALES APP



Download on the
App Store



GET IT ON
Google Play



INHALT

- 4 Say Bye-Bye
- 5 Hello FUTURE
- 8 HIGHLIGHTS
- 10 STEP BY STEP
- 24 SUCCESS STORY
- 26 Partner: GUNZ, Österreich
- 32 Contact Partner: Antoine Levy

B2B Sales APP

Die digitale Verkaufs-App für Außendienstmitarbeiter sowie Einkaufs-App für B2B Kunden

Say Bye-Bye!

Mit einem Koffer voller Unterlagen zum Kundengespräch reisen?
Kann man machen. Muss man aber nicht.





Hello Future!

Stapelweise Produktprospekte und Preislisten, das Notebook mit Bestellformularen, Ihre Termine auf dem Handy. – Im Grunde genommen steckt der Vertriebsprozess im Außendienst voller Medienbrüche. Zeitintensiv ist er obendrein: Zur Vorbereitung haben Sie am Morgen bereits Informationen über Ihre Kunden im zentralen CRM-System gesucht und ausgedruckt. Und am Abend schreiben Sie Ihre Verkaufsberichte.

Klingt dieses Szenario vertraut?
Dann schafft diese B2B Sales APP Abhilfe.

HIGHLIGHTS

im Überblick



Alle Endgeräte

Die native B2B Sales APP begleitet den gesamten Vertriebsprozess im Außendienst von A bis Z. Es läuft auf allen Endgeräten wie Smartphones, Tablets und Laptops.



Fokus auf Ihre Kunden

Einfachste Handhabung und herausragende Performance der B2B Sales APP sorgen für ein entspanntes Kundengespräch.



Betriebssysteme

Die B2B Sales APP von ICONPARC läuft auf allen mobilen Geräten und lässt sich ganz einfach im Google Play oder Apple Store herunterladen und installieren.



Synchronisation

Das zur B2B Sales APP passende Backend ermöglicht die Übergabe von Kunden- und Produktdaten sowie die Übernahme von Bestellungen und weiteren Daten in Ihr ERP.



Online & offline

Die B2B Sales APP unterstützt Sie auch dann, wenn keine Internet-Verbindung zur Verfügung steht: Alle Funktionalitäten stehen offline zur Verfügung.



Mehrsprachige Lösung

Benutzeroberfläche und Inhalte sind mehrsprachig ausgelegt: Die Sprachpräferenz wird ERP-seitig festgelegt.



Mehrwährungsfähigkeit

Die B2B Sales APP unterstützt beliebig viele Währungen. Damit steht dem weltweiten Einsatz nichts im Weg.



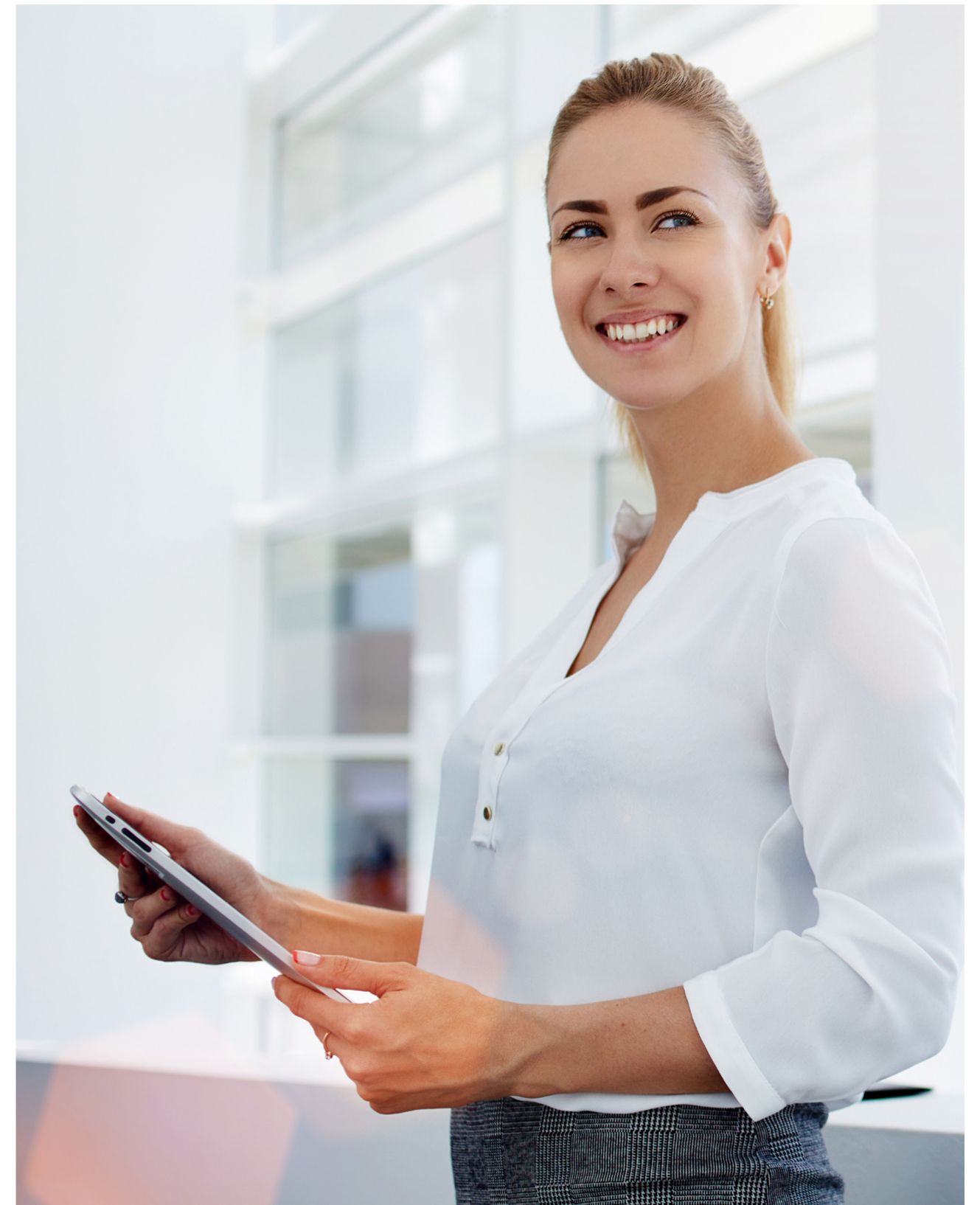
Sicherheit

Die gesamte Kommunikation zwischen APP und Backend erfolgt verschlüsselt. Der Zugang zur B2B Sales APP ist passwortgeschützt. Alle Daten werden SSL verschlüsselt verschickt und sind nur auf Ihrem eigenen Server gesichert. Sollte ein Tablet oder Smartphone verloren gehen, bleiben die Daten durch das Passwort geschützt. Über eine MDM-Lösung können die Geräte remote gesperrt werden.

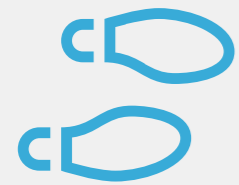


Performance

Die B2B Sales APP ist extrem performant und robust im Einsatz.



Sie reisen gern mit leichtem Gepäck?



Die STEPS der B2B Sales APP



STEP 1

Vertriebsanalyse und Reporting



STEP 2

Tages & Routenplanung



STEP 3

Kundengespräche vorbereiten



STEP 4

Produktkataloge



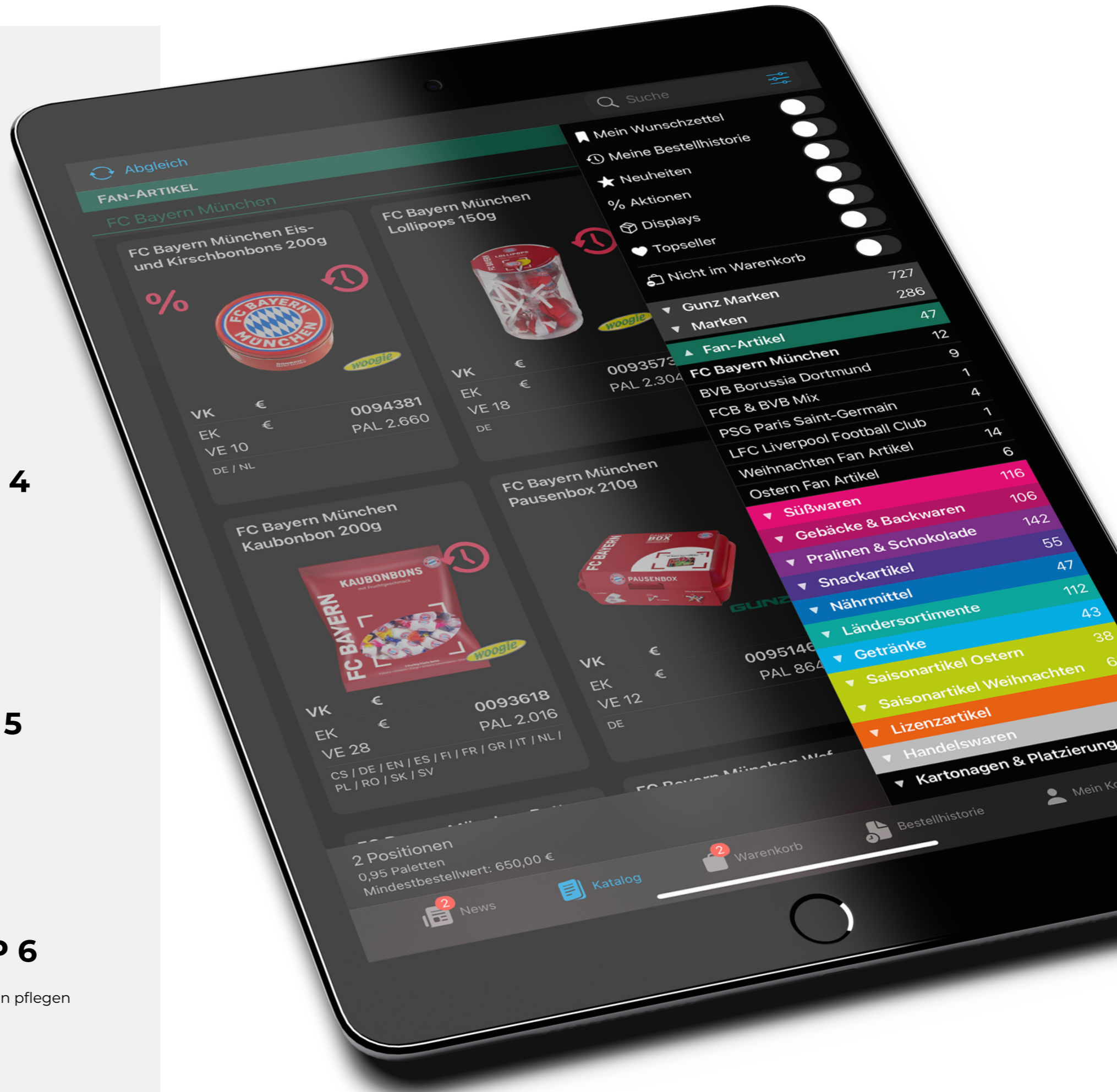
STEP 5

Aufträge & Angebote



STEP 6

CRM - Kundenbeziehungen pflegen





Sie wollen den Überblick behalten?



STEP 1

Vertriebsanalyse und Reporting



Meine Umsätze

Wie entwickelt sich meine Performance? Die B2B Sales APP zeigt Ihnen jederzeit Stand und Entwicklung Ihrer Umsätze pro Monat oder Jahr – Vergleiche mit den beiden Vorjahren eingeschlossen.



Training

Eingebettete Ressourcen wie Trainingsmaterialien, Verkaufsskripte und Produktinformationen, um das Verkaufsteam zu schulen und zu unterstützen.



News

Neuigkeiten - beispielsweise im Produktportfolio - werden zentral bereitgestellt und in der B2B Sales APP visualisiert.



Meine Top-Kunden

Die Rangliste Ihrer besten Kunden hilft Ihnen einzuschätzen, wo noch viel Potential steckt. Auch hier macht der Vergleich mit den Vorjahren Entwicklungen sichtbar.



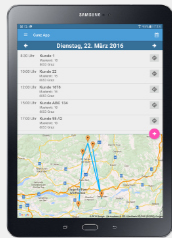
Urlaubsvertretung

Damit Sie sich im Urlaub sorgenfrei erholen können, lassen sich Ihre Kunden während Ihrer Abwesenheit durch einen Außendienst-Kollegen betreuen.



Meine Aufgaben

Ein weiteres hilfreiches CRM Feature besteht darin, Wünsche und Aufgaben an den Vertriebsinnendienst melden zu können. Ist eine Aufgabe erledigt, informiert die B2B Sales APP den Außendienstmitarbeiter.



STEP 2

Tages & Routenplanung



Termine

Die B2B Sales APP zeigt und unterscheidet zentral vorgegebene, selbst vereinbarte, einmalige und wiederkehrende Termine. Blättern Sie mittels Wischgesten durch Ihre Termine, die in einer Tages- bzw. Monatsansicht übersichtlich zusammengestellt sind.



Optimale Routenplanung

Alle Kunden, die Sie an einem Tag besuchen, werden in der integrierten Karte angezeigt. Reihenfolge und Route lassen sich ganz einfach per Drag & Drop neu ordnen.



Google Maps

Dank integriertem Google Maps führt Sie das Navigationssystem auf dem kürzestem Wege zum nächsten Kunden. Die bereits absolvierten Kundengespräche werden auf der Karte grün dargestellt.



Kunden auf dem Weg

Vielleicht ergibt sich im Tagesverlauf spontan ein Termin bei einem Kunden, dessen Standort sich in der Nähe Ihrer Route befindet? Die APP zeigt Ihnen alle Kunden entlang der Route an. Fügen Sie selbst Termine hinzu und ergänzen Sie die vom ERP- oder CRM-System empfohlene Tagesplanung.



Sie arbeiten gern flexibel?



Sie brauchen blitzschnell Lieferinformationen?



STEP 3

Vorbereitung beim Kunden



Kundenauswahl

Der aktuell betreute Kunde wird im Katalogbereich gut sichtbar angezeigt. In der Kundenübersicht kann der aktive Kunde jederzeit gewechselt werden: bereits erfasste Bestellungen, Warenkorb- und Wunschzettel-Inhalte aller Kunden bleiben dabei erhalten.



Firma & Ansprechpartner

In der Kundenübersicht können neue Ansprechpartner angelegt werden. Vorhandene Kontakte lassen sich unkompliziert bearbeiten. Alle Änderungen werden im Rahmen der Synchronisation zum ERP- bzw. CRM-System weitergereicht.



Dashboard

Zum jeweils aktiven Kunden stehen vielfältige Informationen zu Standorten und Ansprechpartnern bereit. Übersichtliche Diagramme geben Auskunft über Umsatzentwicklung sowie Einkaufspräferenzen (bevorzugte Warengruppen bzw. Vertriebskanäle).



Filialkunden

Einige Unternehmen, die Sie betreuen, weisen eine Filialstruktur mit unterschiedlichen Liefer- und Rechnungsadressen auf. Die B2B Sales APP unterstützt auch diese strukturellen Feinheiten.



Geburtstage

Zu jedem Ansprechpartner lässt sich der Geburtstag eintragen: Ist es nicht eine schöne Geste, Ihren Kunden persönlich zu gratulieren?



STEP 4

Produktkataloge



Suche

Die prominent platzierte Suche findet Artikel, Kunden und Bestellungen.



Trefferlisten

Trefferlisten lassen sich extrem schnell scrollen. Dabei lassen sich verschiedene Sortierkriterien anwenden. Zu jedem aufgeführten Treffer-Artikel wird angezeigt, welche Mengen der jeweils aktive Kunden zuletzt geordert hat. Ein Tippen mit dem Finger - und der Artikel liegt erneut im Warenkorb.



Filter

Um mit wenigen Gesten zu den gewünschten Artikeln zu gelangen, lassen sich Trefferlisten bequem filtern: nach Warengruppe, Neuheiten, Bestsellern, bereits bestellten oder noch nicht ausgelieferten Artikeln.



Produktinfos

Auf einen Blick erhalten Sie hier Informationen wie Produktbeschreibungen, Texte, Tabellen sowie die letzten datierten Bestellmengen.



Produktbilder

Abbildungen zum Artikel lassen sich wahlweise klein, im Vollbild oder zoombar darstellen. In 4K versteht sich.



Videos

Auch auf 4K-Geräten werden Marketing-videos zum jeweiligen Produkt gestochen scharf dargestellt.



Cross Selling

Auf Artikelseiten und bei Übernahme in den Warenkorb schlägt Ihnen die B2B Sales APP eine passende Auswahl ähnlicher Produkte vor.



Aktionen

Auf Trefferlisten und Artikelseiten sind laufende Aktionen und aktuelle Mengenrabatte optisch ansprechend hervorgehoben. Der Warenkorb berücksichtigt Kunden- und artikelspezifische Preiskonditionen.



Stücklisten

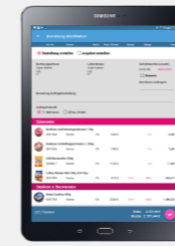
Aus mehreren Artikeln zusammengesetzte Produkte werden detailliert in Form einer Stückliste dargestellt.



Digitale Innovationen beeindrucken Ihre Kunden.



Sie wollen Kundenwünsche noch schneller erfüllen?



STEP 5

Bestellungen aufnehmen



Bestellhistorie

Gerade B2B Kunden bestellen häufig dieselben Artikel nach. In der übersichtlichen Bestellhistorie lassen sich ausgewählte Auftragspositionen erneut in den aktuellen Warenkorb legen.



Scan2Cart

Handscanner können per USB oder – drahtlos – via Bluetooth angeschlossen werden. Damit lassen sich Artikel direkt am Verkaufsregal oder im Lagerbereich bequem in den virtuellen Warenkorb legen.



Warenkorb

Auch bei großen Bestellungen mit sehr vielen Einzelpositionen bleibt die Übersicht erhalten. Beim Ändern von Mengen oder nach dem Entfernen einzelner Positionen (ganz einfach mittels Wischgeste) kalkuliert der Warenkorb das Bestellvolumen automatisch neu. Ist der eingestellte Mindestbestellwert des jeweiligen Kunden erreicht, kann der Warenkorbinhalt abgeschlossen und so auf eine Bestellung überführt werden.



Regaletiketten

Zu jeder Bestellposition können optional zusätzlich Etikettenauszeichnungen bestellt werden.



Mails

Im Anschluss an einen Kundenbesuch werden Angebotsanforderungen und Bestellungen im Rahmen der Synchronisation zum ERP-System übertragen. Der Kunde erhält automatisch eine Bestätigung des Bestelleingangs per E-Mail. Die darin enthaltene Übersicht aller Bestellpositionen mit deren Mengen und Preisen ermöglicht es ihm, alle Einzelheiten nochmals zu prüfen.



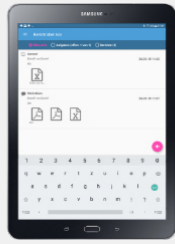
Logistik

In direkter Absprache mit Ihrem Kunden legen Sie in der APP den Liefertermin fest. Die Verfügbarkeit der Artikel (zum Zeitpunkt der letzten Synchronisation) steht auch offline innerhalb der App zur Verfügung.



Fehlerfreiheit

Sämtliche Bestelldaten werden in der APP validiert und sind daher in sich stimmig und fehlerfrei. Rückfragen bei der logistischen Abwicklung werden weitgehend vermieden – ebenso wie kostspielige Retouren.



STEP 6

Kundenbeziehungen

Besuchsberichte

Mit Hilfe der B2B Sales APP lässt sich die Besuchsdokumentation nebenbei erledigen: Bei der Auswertung helfen digitale Vorlagen, die durch Fotos mit dem integrierten CRM ergänzt werden. Damit ist der Folgetermin bei Ihrem Kunden praktisch schon vorbereitet.

Anhänge

Wie in einer E-Mail, können Office-Dokumente in allen gängigen Formaten als Anhänge zu Ihrem Besuchsbericht hinzugefügt werden.

Wunschzettel

Vielleicht konnte sich Ihr Kunde noch nicht für ein bestimmtes Produkt entscheiden? Damit Sie den Ball beim nächsten Besuch wieder aufnehmen können, halten Sie solche Artikel am besten auf dem Wunschzettel des Kunden fest. Von dort lassen sie sich bequem in den Warenkorb verschieben.

Angebote

Tippen Sie mit dem Finger auf den Warenkorb — und aus der Auswahl wird ein Angebot. Das entsprechende PDF Dokument wird über das BACKEND erzeugt und dem Kunden per E-Mail zugeschickt.

Preislisten

Aus dem individuell zusammengestellten Artikelsortiment eines Kunden lässt sich per Fingertippen eine Preisliste im PDF- oder Excel-Format erzeugen – wahlweise im Katalog- oder Tabellendesign. Kundenspezifische Preise werden dabei automatisch berücksichtigt.

Print-Katalog

Mit Hilfe der B2B Sales APP können Sie das kundenspezifische Artikelsortiment als Printkatalog im PDF Format generieren. Dabei stehen diverse Optionen zur Auswahl – beispielsweise, ob UVPs oder Individualpreise verwendet werden sollen.

Aufgaben

Mittels CRM Feature können Sie Wünsche und Aufgaben an den Vertriebsinnendienst melden. Ist eine Aufgabe erledigt, informiert Sie die B2B Sales APP.



Sie möchten Ihre Beziehung zum Kunden stärken?

S U C C
E S S S
T O R R Y

GUNZ

Kompetenz in Lebensmitteln

Das erfolgreiche österreichische Familienunternehmen GUNZ betreibt seit mehreren Jahren eine in die Prozesskette integrierte B2B E-Business-Plattform des Münchener Softwareunternehmens ICONPARC. Über ein attraktives Frontend bestellen Kunden aus der ganzen Welt – das Backend verbindet die Lösung ohne Medienbrüche mit der vorhandenen IT-Infrastruktur. Auf diese Weise wird ein erheblicher Teil des Geschäftsvolumens online abgewickelt.

Von der zentralen B2B-Plattform ...

Dank vollständiger Digitalisierung der Bestellannahme und -bearbeitung profitieren das Unternehmen und seine Kunden gleichermaßen von der hohen Abwicklungsgeschwindigkeit bei gleichzeitiger Fehlerfreiheit. Rückfragen an den GUNZ Innendienst sind auf ein Minimum reduziert worden, weil die Plattform alle benötigten Informationen und Prozesse zuverlässig zur Verfügung stellt – in mehreren Sprachen und Währungen.

... zur mobilen Außendienstlösung

Die Digitalisierung des Außendienstprozesses sorgt mittlerweile für hohe Qualität und Effizienz der täglichen Vertriebsstermine bei den Kunden. Die eigens für GUNZ entwickelte B2B Sales APP steht mittlerweile dem gesamten Außendienst zur Verfügung. Mehr als 60 Vertriebsmitarbeiter verlassen sich im täglichen Einsatz auf die für Android-Tablets optimierte Lösung: Sie sorgt für entspannte Kundengespräche. Durch Wisch- und Scroll-Gesten ermöglicht die APP elegante Produktpräsentationen ebenso wie die schnelle Annahme von Bestellungen und das Erstellen von Angeboten.

Die Auswertung der Kundenbesuche erfolgt mit Hilfe der APP – quasi im Vorbeigehen. Fotos und Dokumente werden einfach angehängt. Übrigens: Sollte mal kein Netz zur Verfügung stehen, lässt sich die APP auch mühelos offline nutzen.

1986

Gründungsjahr

188 Mio. €

Jahresumsatz 2023

1.200

Produkte

200

Mitarbeiter

2016

Produktivstart der B2B Sales APP

180 Mio. €

Online-Umsatz 2023 über APP und Webshop



Firmenzentrale in Mäder - Österreich



Niederlassung in Magdeburg - Deutschland



Michael Temel

Inhaber und Geschäftsführer

Digitalisierung ist bei GUNZ Chefsache: Wir sehen diese als Mittel und Chance, unsere Wettbewerbsposition zu stärken. Wie schon beim Relaunch des Gunz Webshops hat ICONPARC mit der neuen mobilen Außendienstlösung ein visionäres Konzept präsentiert und perfekt in die Praxis umgesetzt. Als Tüpfelchen auf dem I steht der gesamte Funktionsumfang der B2B Sales APP auch ohne aktive Internetverbindung zur Verfügung.

Unsere Außendienstmitarbeiter sind begeistert!

WIR MACHEN PROZESSE EINFACH DIGITAL.

**Standard kann jeder.
Auch Ihre Mitbewerber!**

Um sich von Ihren Mitbewerbern abzuheben, reicht es nicht aus, die gleiche Standardsoftware wie alle anderen zu verwenden. Im 21. Jahrhundert ist es vor allem die Software, die über die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens entscheidet!

Sie suchen einen Partner für Ihre Digitale Transformation?

Dann rufen Sie mich gerne an.

Antoine Levy

Dipl.-Ing. // Geschäftsführer & Gesellschafter

+49 89 - 15900643

consulting@iconparc.de





ICONPARC

Sophienstr. 1
80333 München

+49 89 - 15900610

iconparc.de
hello@iconparc.de