

Referenz

Beste Kundenbeziehungen auch in entfernten Regionen: QuinScape realisiert mobilen CRM-Zugriff für DAX30-Unternehmen auf Basis der Kony-Plattform

Gesundheit weltweit verbessern

Unser Kunde ist der zentrale IT-Servicedienstleister für alle Bereiche des Konzerns und hatte QuinScape mit der Realisierung eines mobilen CRM-Zugriffs auf verkaufsrelevante Daten beauftragt. Das auf Erweiterbarkeit angelegte Pilotprojekt startete in Russland.

Strategisches CRM für den Aussendienst

Der Kunde verfolgte das Ziel, die Marketing-, Sales- und Service-Prozesse in seinen Landesgesellschaften auf mobilen Endgeräten zusammenzuführen. Darüber hinaus sollte die Anwendung als Kollaborations- und Kommunikationsplattform dienen.

Resultat ist eine iPad-App, die es dem Pharmaaußendienst in Russland ermöglicht, deutlich kundennäher und leistungsfähiger zu handeln.

Bislang wurden Kundenbesuche der russischen Over-The-Counter-Geschäftsbereiche meist handschriftlich festgehalten. Die App digitalisiert nun Prozesse: Den Mitarbeitern stehen intuitiv bedienbare Eingabemasken zur Verfügung. Sie erfassen und präsentieren Vorgänge wie Gesprächsplanung,

Notizen zum Gesprächsverlauf, Bestell- und Lagerdaten. Ebenso kann auf Vertragstexte zugegriffen werden, etwa um die vereinbarte Platzierung von Produkten in den Verkaufsregalen zu überprüfen.



Kony garantiert vertraglich die technische Investitionssicherheit!

Anwendung offline nutzbar

QuinScape hat eine technische Lösung entwickelt, die sich stabil einbettet in eine Vielzahl an Backend-Systemen - bei gleichzeitig hoher Usability und Anpassbarkeit. Die Leistungsfähigkeit der mobilen Applikation ist auch in entlegenen Regionen ohne Netzanbindung gewährleistet, da sie als Native App entwickelt wurde. Damit sind alle Daten unabhängig von der Qualität des

mobilen Netzes verfügbar und werden regelmäßig mit den Backend-Systemen synchronisiert. „Mit der Mobile Enterprise Applikation Plattform (MEAP) von Kony ist unser Kunde auch für zukünftige Gerätetypen und Betriebssysteme bestens aufgestellt. So garantiert Kony etwa, neue mobile Systeme innerhalb von 90 Tagen einzubinden“, stellt Dr.-Ing. Thomas Biskup, einer der Geschäftsführer bei QuinScape, fest.

Zufriedene Kunden und Verkäufer

Die intuitive Bedienung ist eine der Stärken der App. Sie basiert auf den etablierten Funktionen von Touch Devices. Der Trainingsaufwand ist damit gering und die Nutzerakzeptanz entsprechend hoch. Die Kundenbesuche lassen sich mit der App komfortabel planen, effektiv durchführen und unmittelbar dokumentieren. Für die Verkaufsorganisation erhöht sich die Abschlussquote und das Kundendatenmanagement insgesamt verbessert sich. Die Vertriebsbeauftragten sparen Zeit und können sich auf den Dialog mit den Kunden konzentrieren.

Projekterfolg garantiert

„Kony verfügt über die bislang einzigartige Fähigkeit, alle relevanten Plattformen über eine Codebasis zu versorgen und unterschiedliche Systemvarianten (nativ, hybrid, mixed mode, HTML 4, HTML 5) auszuspielen.“

Dr.-Ing. Thomas Biskup,
Geschäftsführender Gesellschafter der QuinScape



QuinScape bietet in enger Zusammenarbeit mit dem Produkthersteller Kony mit der KonyOne-Plattform eine strategische Lösung, die von technischen Fragestellungen befreit und erlaubt, sich auf die Weiterentwicklung der Wertschöpfungskette zu konzentrieren.