



EASYVISIT

BESUCHSPLANUNG

FAHRTZEITEN SENKEN, KONTAKTZEITEN STEIGERN



SALES EFFECTIVENESS STEIGERN DURCH WEBBASIERTE BESUCHSPLANUNG

Besuchsplanung – Fahrzeiten senken, Kontaktzeiten steigern



Sales Effectiveness steigern durch webbasierte Besuchsplanung

Die webbasierte Besuchs- und Tourenplanung EasyVisit unterstützt Ihre Mitarbeiter im Außendienst. Mit Hilfe der integrierten Frequenzüberwachung erkennen die Mitarbeiter auf einen Blick, welche Kunden besucht werden sollten. Sind die zu besuchenden Kunden ausgewählt, wird auf Knopfdruck die optimale Reihenfolge für die Besuche berechnet. Füllt die berechnete Reihenfolge den Besuchstag noch nicht vollständig aus, können weitere Kunden entlang der Route nachträglich ergänzt werden. Sollte ein Kundenbesuch kurzfristig ausfallen, können schnell und einfach andere

Kunden in der Nähe oder auf dem Weg gefunden werden. Fahrt- und Wartezeiten werden so zu Kontaktzeiten. In der gleichen Zeit sind mehr Besuche möglich.

Für die Verwendung der webbasierten Besuchsplanung benötigen die Nutzer lediglich ein Endgerät mit Internetzugang und einem aktuellen Browser. Welche Endgeräte zum Einsatz kommen - **Laptops oder Tablets** -, ist irrelevant. Eine Installation auf den Endgeräten ist nicht notwendig.

Mit wenigen Klicks
von der Tabelle
zur Tourenplanung!



■ Vorteile

- Selbständige und eigenverantwortliche Planung durch die Mitarbeiter
- Minimierung von Fahrzeiten und Vermeidung von Umwegen
- Übersichtliche Frequenzüberwachung durch Ampeldarstellung
- Intuitive Auswahl von Besuchskandidaten durch umfangreiche Filter
- Start- und Zielpunkte der Route individuell definierbar
- Einfache Suche von Alternativbesuchen in Standortnähe – auch unterwegs
- Webanwendung zur Nutzung mit Laptops oder Tablets - keine Installation notwendig
- Unkomplizierte Datenübernahme aus dem CRM
- Druck und Export der Besuchsreihenfolge auf Knopfdruck

Weniger Zeit im Auto = mehr Zeit für den Kunden

Einsparpotenziale

Beispiel:

Der Pharma-Außendienst in Deutschland

15.000 ADMs besuchen etwa 130.000 niedergelassene Ärzte.

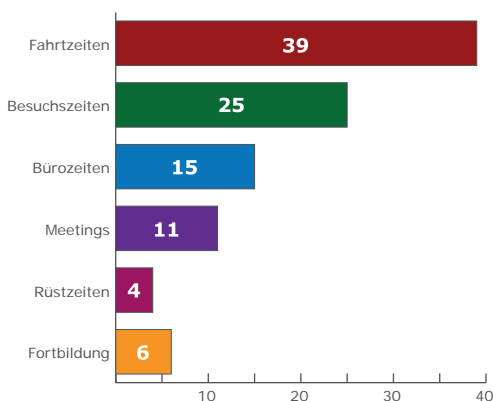
Die Fahrten der 15.000 ADMs summieren sich auf **450 Millionen km jährlich**.

Gezielte Besuchs- und Tourenplanung ermöglicht eine Einsparung von 7%.

Das entspricht:

- einer Reduktion aller Fahrten um 30 Millionen km pro Jahr
- einen Gewinn von 46,5 Stunden pro ADM pro Jahr
- der Arbeitszeit von 396 zusätzlichen ADMs

Typische Zeitanteile im Außendienst in % pro Tag:



Die Fahrtzeiten bilden den größten Einzelblock!

Die Besuchsplanung mit EasyVisit senkt den Anteil der Fahrtzeiten spürbar.

LUTUM+TAPPERT
GEOMARKETING.DE



Die Spezialisten für innovatives Geomarketing

IMPRESSUM

Herausgeber:
Lutum+Tappert DV-Beratung GmbH
Am Rheindorfer Ufer 2
D - 53117 Bonn

Telefon (+49) 0228 / 95 91 40
Fax (+40) 0228 / 95 91 444

E-Mail info@geomarketing.de
www.geomarketing.de

Ausgabe: Oktober 2016