

Geo-Informationssysteme für Umsatzsteigerung

eGPS[®] – Tracking + Log-/Fahrtenbuch + CRM-Anbindung

In GPS-Ortungs- und Tracking-Systemen schlummert Informationspotential, das nicht sofort erkennbar ist. Die Arealcontrol GmbH, Stuttgart, ein auf GPS-Ortungslösungen spezialisiertes Unternehmen bietet die Anbindung von GPS-gestützten Fahrtenbüchern in CRM-Systeme an. Eine der berühmten Fragen im Vertrieb ist, „mit welchen Kunden haben wir vor X Jahren noch Y Umsätze gemacht, die nicht besucht wurden“.



Die Antworten sind mit herkömmlichen Arbeitsweisen nur aufwendig und mit ungeliebter Arbeit zu finden. Besuchsberichte müssen geschrieben, gelesen und in CRM-Systemen gepflegt werden.

In Unternehmen mit aktivem Außendienst entsteht eine Datenflut, die nur systematisch und automatisch fehlerfrei bewältigt werden kann. Interne Kräfte stehen aufgrund schlanker Organisationen nicht zur Verfügung und der geschätzte Außendienst hetzt zum nächsten Termin. Folglich bleiben für Vertrieb und Umsatz relevante Statistik-Informationen im wahrsten Sinne des Wortes „auf der Strecke“.

Die Einführung eines GPS-gestützten und automatischen Fahrtenbuchs ist die Lösung. Um der 1%-Pauschalsteuer für den geldwerten Vorteil zu entgehen, sollte ein lückenloses Fahrtenbuch geführt werden. Mit dem System GT3000 von Arealcontrol ist dies möglich. Jeder Mitarbeiter führt über www.arealcontrol.net ein Fahrtenbuch und muss nur den Grund der Fahrt sowie die Kunden-Nr. und ggf. Besuchsnotizen eintragen. Privatfahrten können ausgeblendet werden (Datenschutz). Anhand der Kundennummer werden diese Daten an die betriebsinternen CRM-Systeme übergeben.

Aus Vertriebs- und Kundenanalysen werden die nächsten Besuchstermine und Touren geplant und der Kreislauf schließt sich.

Für weitere Informationen: www.arealcontrol.de

Anmerkung:

Der Artikel kann blockweise von unten nach oben gekürzt werden.
