

Einfache Salesunterstützung mit Comarch SFA

Die Initiative Mittelstand im Gespräch mit der Comarch Software und Beratung AG

Comarch SFA Mobile Sales Force Apps sind benutzerfreundliche, anpassbare Apps für Tablets und Smartphones. Sie unterstützen Vertriebsmitarbeiter mittelständischer Unternehmen bei ihrer täglichen Arbeit, indem Marktdaten zusammengetragen und dargestellt werden. Damit konnte sich die Comarch Software und Beratung AG im BEST-OF der Kategorie CRM platzieren.

Ihr Produkt gehört zu den Besten beim INNOVATIONSPREIS-IT 2015. Können Sie uns Ihre Lösung in drei prägnanten Sätzen beschreiben?

Comarch Sales Force Automation (SFA) umfasst mobile und webbasierte Anwendungen zur Optimierung von Geschäftsprozessen in Vertrieb, Logistik und Kundenservice. Die Lösung unterstützt Vertriebsleiter, -manager und -mitarbeiter bei der Erstellung und Umsetzung wichtiger Vertriebsstrategien und stellt einen Kommunikations- und Integrationsdienst bereit, der automatisch tägliche Berichte über wichtige Informationen aus dem traditionellen Vertriebskanal, wie bspw. Lagerbestände der Distributoren und Weiterverkaufsdaten, erstellt. SFA-Benutzer können mobile, per Browser verfügbare webbasierte und/oder lokal installierte Anwendungen nutzen.

Was ist aus Ihrer Sicht das Innovative an Ihrer IT-Lösung?

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sollten die Lösungen zur Verkaufunterstützung nicht nur die an sie gestellten Anforderungen und Erwartungen erfüllen, sondern immer einen Schritt weiter sein. Comarch-SFA-Lösungen unterstützen Vertriebsteams bei ihrer täglichen Arbeit und stellen zudem viele hilfreiche Funktionen bereit. Moderne Anwendungen nutzen hochentwickelte Modellierungsmechanismen, um jene Aktivitäten zu steuern, die Hersteller durch ihr vor Ort bestehendes und in der Filiale aktives Verkaufspersonal erfüllt wissen möchten. Diese sind zum Beispiel Retail Merchandiser (Einzelhandelskaufleute), Verkaufskräfte im Bereich der Retail Broker und Direktlieferanten. Desweiteren wurde in der Lösung eine Bilderkennungsfunktion (Image Recognition) integriert, so dass die Vertriebsmitarbeiter lediglich ein Foto machen müssen. Auf Grundlage dieses Bildes erkennt das System Produkte im Regal und erstellt je nach Bedarf bestimmte Berichte: Anzahl der sichtbaren Produktfronten, Übereinstimmung der Anordnung mit Planogrammen, Vorhandensein aller vereinbarten Produkte im Geschäft. Bei der Auswahl einer Anwendung zur Vertriebsunterstützung sollte großer Wert auf die vorhandenen Konfigurationsmöglichkeiten und hohe Flexibilität gelegt werden, um so auf schnelle Veränderungen des Marktes sofort reagieren zu können.

Warum braucht ein Unternehmen eine Lösung wie Ihre und welche Vorteile bietet sie mittelständischen Unternehmen?

Anwendungen zur Vertriebsunterstützung sind bereits seit langer Zeit ein unverzichtbares Tool für jedes Vertriebsteam, unabhängig von der Branche. Im Zusammenhang mit der Änderung von Verantwortlichkeiten der Vertriebsmitarbeiter lassen sich auch die von ihnen verwendeten mobilen Anwendungen entsprechend anpassen. So sind Lösungen wie Comarch SFA Mobile Sales Force Apps bereits seit einiger Zeit keineswegs mehr nur für eine einfache Bestellaufgabe gedacht. Es ist ein umfangreiches Tool zur Erfassung und zum Reporting von Marktdaten, zur Wettbewerbsbeobachtung, zur Angebotspräsentation und zur Erfassung aller Vermarktungsaktivitäten. Dank solcher Lösungen haben Vertriebsmitarbeiter mehr Zeit für persönliche Treffen, anstatt sich administrativen Aufgaben widmen zu müssen. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen profitieren hiervon.

Wie lange dauerte die Entwicklung Ihrer innovativen Lösung an und planen Sie weitere Optimierungsmaßnahmen?

Comarch SFA ist seit mehr als 13 Jahren auf dem Markt. Unsere erste Implementierung fand 2002 statt. Inzwischen haben wir Projekte für mehr als 50 Kunden erfolgreich umgesetzt. Unsere Lösung wird kontinuierlich weiterentwickelt und an die Marktbedürfnisse angepasst. Desweiteren unterbreiten wir unseren Kunden Vorschläge, wie sie ihre Arbeitseffizienz steigern können.

Welche fünf Keywords würden Sie mit Ihrer Lösung verbinden?

Vertriebsunterstützung
Besseres Management
Innovation
Omni-Channel
Effizientes Reporting

Wie wichtig ist für Sie die Teilnahme an Wettbewerben wie dem INNOVATIONSPREIS-IT und was bedeutet ein solcher Preis für Ihr Unternehmen und Ihre Arbeit?

Die Auszeichnung INNOVATIONSPREIS-IT ist international bekannt und bietet uns eine hervorragende Gelegenheit für positive Kommunikation und Marketing. Weiterhin bietet sie eine gute Möglichkeit, Neues zu lernen und Kenntnisse mit anderen zu teilen. Darüber hinaus ist die Auszeichnung eine Bestätigung für uns und unsere Arbeit durch eine Jury aus anerkannten Branchenexperten.

Welche Rolle spielt das Thema „Innovation“ Ihrer Meinung nach für den Mittelstand?

Änderungen in der Weltwirtschaft und die zunehmende Komplexität und Unvorhersehbarkeit der Märkte zwingen Unternehmen dazu, nach neuen Wegen zu suchen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Innovationen sind nicht mehr nur die Domäne großer, sondern auch kleiner und

mittelständischer Unternehmen. Auch der Mittelstand hat inzwischen die Notwendigkeit erkannt, innovative Lösungen zu entwickeln und zu implementieren, woraus sich immer kürzere Produktlebenszyklen ergeben. Innovationen können den KMUs helfen, Wettbewerbsvorteile zu erlangen und eine führende Position in der Verwendung neuer Technologien anzunehmen.

Für Unternehmen, die nicht in mindestens einem Bereich führend in der Entwicklung sind, wird das Erreichen nachhaltiger Wettbewerbsvorteile in Zukunft kaum mehr möglich sein.

Wie schafft es Ihr Unternehmen, dauerhaft innovativ zu bleiben? Wie sieht Ihre Zukunftsplanung aus?

Seit 1993 bietet Comarch eine breite Palette moderner Produkte und Lösungen sowie hochwertiger Services an, mit denen Kundenunternehmen höhere Einnahmen und Vorteile in ihren jeweiligen Branchen erzielen können. Dabei verlässt sich Comarch auf umfassende Erfahrung aus Projekten für namhafte Marken wichtiger internationaler Branchen (Einzelhandel, Konsumgüter, Telekommunikation, Finanzen, Bank- und Versicherungswesen, öffentliche Verwaltung, Industrie, Gesundheitswesen) sowie zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen. Die hohe Qualität unserer Dienstleistungen belegen zahlreiche Referenzen, wie z. B. Diageo, Red Bull, P&G, Colgate-Palmolive, Carlsberg u. v. m. Wir liefern unseren Kunden innovative Lösungen, die auf unserer umfassenden Erfahrung basieren und von Fachleuten, die im Bereich Forschung und Entwicklung tätig sind, kontinuierlich weiterentwickelt werden.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.crm-bestenliste.de/#/products/5289-comarch-sfa>