

Schmittgall Tower 5 entwickelt Komplettlösung zur digitalen Unterstützung des Außendienstes

## iPad-Einsatz im Außendienstgespräch

Die Stuttgarter Digital-Agentur Schmittgall Tower 5 hat im Sommer letzten Jahres eine neue App auf den Markt gebracht, die den Einsatz von iPads im Außendienst mittelständischer Unternehmen ermöglicht. Alle erforderlichen Vertriebsunterlagen die für ein erfolgreiches Kundengespräch notwendig sind, können den Außendienst-Mitarbeitern auf dem iPad zur Verfügung gestellt werden.

„Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Vertriebschefs zwar gerne ihren Außendienst auf Tablets umstellen möchten, aber vor Initial- und Maintenance-Kosten, die eine solche Umstellung mit sich bringt, zurückschrecken“, erklärt Julian Schmittgall, Geschäftsführer von Schmittgall Tower 5. Die Außendienst-App überwinde nun diese Hürde und biete eine leistungsstarke und preiswerte digitale Präsentationslösung für effiziente Kundengespräche.

Mit Hilfe der neuen App können nach Aussage des Tower5-Geschäftsführers auf dem iPad bereits bestehende Vertriebsunterlagen wie PDFs, Videos und Fotos mit wenigen Klicks aufbereitet und einem definierten Team zur Verfügung gestellt werden. Der Vertriebsleiter habe so die Sicherheit, dass seine Mitarbeiter auf alle tagesaktuellen Materialien schnell und zeitgleich zugreifen können. Auch Bestellungen könnten während des Kundengesprächs aufgenommen und mithilfe der Formularfunktion

umgehend an die entsprechende Stelle weitergeleitet werden. Sobald Änderungen in den Dokumenten bereitgestellt würden, werde der Mitarbeiter über das

Update informiert. Ein Vorteil sei darüber hinaus, dass wenn die Präsentationen vom Vertriebsmitarbeiter heruntergeladen worden sind, kein Internetzugang mehr notwendig sei. „Die Unterlagen stehen auch ‚offline‘ zur Verfügung.“ Nach Einschätzung von Schmittgall ist der Aspekt der einfachen Handhabung besonders auch für Mitarbeiter von Vorteil, die wenig technische Vorerfahrung haben.

„Eine weitere Besonderheit von T5 Außendienst ist, dass die gesamte Verwaltung der Mitarbeiter bis hin zur Einladung neuer Mitarbeiter direkt vom Teamleiter mit dem iPad erledigt werden kann.“

Vertriebsapp möglichst ohne erforderliche IT-Unterstützung realisieren zu können“, führt Julian Schmittgall aus. Über den App-Store können je nach Außendienstgröße unterschiedliche Pakete erworben und direkt eingesetzt werden. Die Pakete variieren dabei zwischen dem kleinsten für einen Mitarbeiter und dem größten für bis zu 50 Mitarbeiter und 10 unterschiedliche Vertriebsteams. Individuelle Pakete können darüber hinaus direkt bei der Digitalagentur angefragt werden.

„Die Kosten liegen im günstigsten Paket bei lediglich 2 Euro je Benutzer bzw. Mitarbeiter und Monat und werden bequem per InApp-Purchase abgerechnet“, so

Schmittgall. Dabei garantierten die Laufzeiten von einem oder sechs Monaten „größtmögliche Flexibilität und Kostenkontrolle“.

Nachdem die Außendienst-App nun seit fast einem Jahr im Einsatz ist, fasst Julian Schmittgall die ersten Markterfahrungen zusammen. „Obwohl wir mit dem ‚Do It Yourself‘-Ansatz eigentlich

eher kleinere Unternehmen im Fokus hatten, wird die App inzwischen auch in internationalen Vertriebsstrukturen mit weit über 100 Mitarbeitern eingesetzt.“

„Daher habe man die App kürzlich weltweit in den Sprachen deutsch, englisch, spanisch, italienisch und französisch verfügbar gemacht. „Die Flexibilität einfachere Gesprächsunterlagen oder z.B. eine Fachinfo auch mal ohne Agenturbeteiligung erstellen und verteilen zu können, scheint für unsere Kunden ein extrem wichtiges Feature zu sein.“



Schon bei der Entwicklung der App habe Tower 5 kleine bis mittelgroße Vertriebsteams im Blick gehabt. „Unser Ziel war es, die Einführung und Administration der



Komplettlösung zur digitalen Unterstützung des Außendienstgesprächs von Schmittgall Tower 5