



REFERENZBERICHT



L-MOBILE IM EINSATZ BEI BLIZZARD SPORT

Professionalität, technologische Innovation und Tempo charakterisieren die Produkte des österreichischen Skiherstellers Blizzard Sport.



Seit Firmengründer Toni Arnsteiner 1945 in Mittersill bei Salzburg den ersten Ski tischlerte, schreibt die innovative Traditionsmarke Blizzard Sport in Business und Rennsport ungebrochen Erfolgsgeschichte. Der Hersteller von Top-Skimodelle und Zubehör setzt mit seiner einzigartigen Kombination von Technologien regelmäßig Maßstäbe in der Skiperformance und ziert den Profi-Sport mit Goldmedaillen.

www.blizzard-ski.com

Die Herausforderung

Das Außendienstteam in Österreich und Deutschland beschritt im Verkauf bislang Kommunikationswege. Gemeinsam mit L-mobile galt es, Mobilität und Flexibilität auch abseits der Skipiste durch den Einsatz modernster Kommunikationstechnologie zu etablieren.

Die Lösung

Heute arbeiten die Außendienstmitarbeiter der Blizzard Sport GmbH mit einem Notebook, das über die GPRS-gestützte Softwarelösung L-mobile sales stets in Kontakt mit der Zentrale steht. Vormalig mussten aktuelle Informationen mühsam per Telefon vom Innendienst eingeholt werden, nun werden sie bequem per Mausklick abgerufen. Aufwendige Vor- und Nachbereitungen von Verkaufsgesprächen gehören der Vergangenheit an. Zukünftig freut sich der Kunde. Er kommt in den Genuss professioneller Produktpräsentationen und augenblicklicher Auskünfte über Lagerbestände und Lieferzeiten. Auch die Zeit ab der Auftragserfassung bis zur Auslieferung sinkt spürbar.

Fazit

Blizzard Sport überzeugt jetzt auch in der Verkaufperformance. Durch L-mobile sales ist ein großer technologischer Sprung gelungen. Durch die Entlastung des Innendiensts, ist der Außendienst für die Verkaufspiste ausgerüstet. Die Qualität der Verkaufsgespräche konnte enorm gesteigert werden.

Die Vorteile auf einen Blick

- Vor- und Nachbereitung der Kundentermine entfallen
- Übertragungsfehler fallen weg
- Im Kundengespräch sind jederzeit alle Informationen verfügbar (z.B. über Ansprechpartner, Kontaktdaten, Umsätze, Absatzmengen, offene Posten)
- Der Kunde erhält sofort Auskunft über Lagerbestände und Lieferkonditionen
- Auftragsanfrage und Bestätigung gehen sofort online an die Zentrale und zurück an den Kunden
- Verkaufscontrolling und die Verkaufsqualität werden optimiert

The screenshot shows a mobile application interface for order entry. At the top, it says 'Sport Arena' and 'Bernd Nufer'. Below that, there's a section for 'Kunde' and 'Adresse' with the address 'Wichtelstrasse 1, D-39581 Eppach'. There are several tabs: 'Allgemein', 'Kontakte', 'Aktivitäten', 'Umsatz', 'Rechnung', 'Historie', 'Offene Aufträge', 'Offene Posten', 'Bemerkung AD', 'Auftrag', 'Reparatur', and 'Retour'. The 'Auftrag' tab is selected. It shows a dropdown for 'Auftrag' with the value '14826-33-915', a 'Tour' dropdown with 'BE-Oberland FR', and a 'Lieferadresse' dropdown with 'Kaiserstr. 72, 71568 Sulzbach'. There are fields for 'Nächste Lieferung' (25.06.2008), 'Lieferdatum' (25.06.2008), 'Besteller' (Meier), and 'Bestell-Nr.' (3317-022). A 'Bemerkung' field contains the text 'Einmalig neue Lieferadresse wegen Umbau.'. At the bottom, there are radio buttons for delivery options: 'Lieferung ab Sulzbach/Murr' (selected), 'Lieferung ab Zentrale', 'Lagerbestellung ab AD', 'Besuch', and 'Telefonat'. At the very bottom, there are buttons for 'Auftragsposition', 'Speichern', and 'Menü'.

Technische Informationen

ERP	Swing
Geräte	Fujitsu Siemens Lifebooks
Provider	Telekom Austria
Technologie	Webanwendung

